



Guía

Transporte y Logística Internacional



PERÚ

Ministerio
de Comercio Exterior
y Turismo



Colección Promoviendo Exportación Guía N° 8 Transporte y Logística Internacional

Una publicación del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR)
Calle Uno Oeste N° 50, San Isidro, Lima, Perú
Teléfono: (51-1) 513-6100
www.mincetur.gob.pe
© MINCETUR. 2013. Todos los derechos reservados

Contenido: Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo (Promperú).
Edición de textos, diseño e ilustraciones: Digired.net.

Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú N° 2013-11334
Segunda impresión: Diciembre de 2013
Tiraje: 1.000 unidades

Distribución gratuita. Prohibida su venta
Este documento puede reproducirse en su totalidad para su difusión y debate siempre y cuando se mencione la fuente.

Con el objetivo de contribuir a la competitividad de nuestras exportaciones, el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo de forma conjunta con PROMPERÚ pone a disposición de empresarios y público en general la colección de 16 guías Promoviendo Exportación en el marco del “**Programa de Promotores de Comercio Exterior**” que expone de manera directa y simple los pasos necesarios para desarrollar la actividad exportadora con éxito.

Se introduce a las personas naturales o microempresarios y emprendedores al mundo de los negocios, enseñándoles primero a valorar los recursos con los que cuentan en sus localidades. A partir de ello se les inculca un espíritu emprendedor que los impulse a llevar esos recursos a otros lugares en los que por tratarse de algo nuevo, pueden recibir una valoración mucho mayor. Se les familiariza con los términos de producción, materia prima, tecnología, envases y embalaje, servicios logísticos, entre otros, como si se tratara de algo muy natural. Se promueve la formación y constitución de empresas y si no se contara con el capital necesario se sugiere la asociatividad.

También se desarrollan técnicas para el mejor aprovechamiento de los tratados de libre comercio, haciéndose uso de ejemplos sencillos y tests de evaluación para mayor confianza del empresario. A partir del convencimiento de explorar los mercados se provee al empresario o emprendedor de las herramientas de gestión y del conocimiento operativo que requiere para hacer su primer embarque o despacho. Se detallan además los servicios de la Ruta Exportadora que Promperú presta a los empresarios durante los diferentes estadios de su desenvolvimiento en el mercado acompañándolos en toda su travesía y presentándoles la Ventanilla Única de Comercio Exterior como un instrumento que nos ayuda a ahorrar tiempo y dinero centralizando los procesos y trámites de exportación e importación de forma electrónica.

Con la seguridad de sumar a nuestros exportadores de alimentos, confecciones, metalmecánicos, químicos, artesanías y joyería de hoy otros sectores que tanto en bienes como en servicios se desarrollarán innovando y accediendo a nuevas tecnologías gracias a las ventajas que nos ofrece la integración al mundo, ponemos al alcance de todos y todas ustedes emprendedores y microempresarios, funcionarios y funcionarias de gobiernos locales, regionales y nacional, la colección de estas 16 guías Promoviendo Exportación que nos harán liderar las exportaciones de nuestro país al mundo, generando más empleo y más inclusión para todos.

Magali Silva Velarde – Álvarez
Ministra de Comercio Exterior y Turismo

La logística del comercio internacional comprende todas las actividades que realizarán para trasladar la mercancía desde un lugar en el país de origen hasta un punto exacto en el país de destino. En ese sentido, participarán una serie de operadores logísticos o empresas que deben intervenir para brindar sus servicios a un exportador o importador, y de esta manera se realice el traslado seguro y oportuno de la mercancía.

El exportador requiere tener en consideración que existen diversas regulaciones y normas legales que permiten la salida (exportación) o el ingreso (importación) de una mercancía a cada país. Así mismo, deberá conocer las diferentes actividades logísticas que posibilitan dichos traslados.

La **Guía Transporte y Logística Internacional**, la octava de la **Colección Promoviendo Exportación**, tiene como fin apoyar a los nuevos exportadores y emprendedores de la micro, pequeña y mediana empresa, poniendo a su disposición un instrumento de consulta práctica que sin duda coadyuvará a incrementar la competitividad de los exportadores peruanos a través de las buenas prácticas logísticas.



1



TRANSPORTE Y LOGÍSTICA

2



LAS REGULACIONES Y LA LOGÍSTICA

2.1 Cumplimiento de regulaciones.....16

2.2 Logística del comercio internacional.....19

3



GESTIÓN DE LA EXPORTACIÓN

3.1 Conocimiento del producto.....22

3.2 Trayecto logístico23

3.3 Negociación y contrato de compraventa internacional.....23

3.4 Preparación de la mercancía (Embalaje y marcado)36

3.5 Unitarización40

3.6 Servicios logísticos42



- 3.7 Documentación.....62
- 3.8 Gestiones aduaneras.....64
- 3.9 Cómo comportarse en caso de entregas de carga con roturas y
desperfectos.....67
- 3.10 Comercio con países vecinos.....68
- 3.11 Envío de productos para ferias internacionales.....70
- 3.12 Recomendaciones finales para el exportador72



CAPÍTULO 1

TRANSPORTE Y LOGÍSTICA

1 TRANSPORTE Y LOGÍSTICA

Un exportador debe tener presente que durante la iniciación y consolidación de un proceso de exportación, no estará solo, ya que existen diversas instituciones o entidades que ofrecen su apoyo para que las gestiones se realicen sin obstáculos y de esta manera los productos peruanos lleguen oportunamente al mercado objetivo.

Las principales entidades o instituciones que pueden apoyarlo son:

SECTOR PÚBLICO

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo – MINCETUR:
www.mincetur.gob.pe

Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo – PROMPERÚ:
www.promperu.gob.pe

Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria – SUNAT:
www.sunat.gob.pe

Direcciones de Comercio Exterior y Turismo (DIRCETUR) de los Gobiernos Regionales:
http://www.peru.gob.pe/directorio/pep_directorio_poderes.asp?cod_poder=7

Ministerio de Relaciones Exteriores y sus agregadurías comerciales en los diferentes países del mundo:
www.rree.gob.pe

Servicio Nacional de Sanidad Agraria (SENASA):
www.senasa.gob.pe

Ventanilla Única de Comercio Exterior:
www.vuce.gob.pe

Embajadas de otros países en el Perú:
<http://www.portal-peru.com/embajadas/>

SECTOR PRIVADO

Asociación de Exportadores – ADEX:
www.adexperu.org.pe

Cámara de Comercio de Lima:
www.camaralima.org.pe

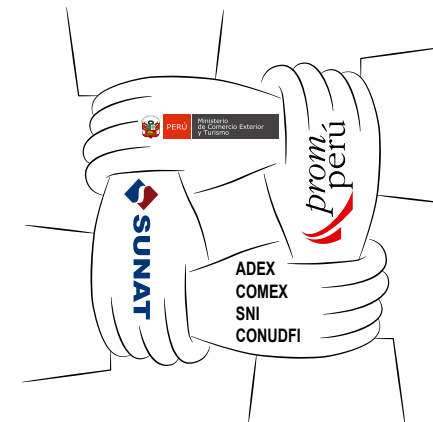
Sociedad de Comercio Exterior del Perú – COMEX:
www.comexperu.org.pe

Sociedad Nacional de Industrias – SNI:
www.sni.org.pe

Consejo Nacional de Usuarios de Distribución Física Internacional de Mercancías – CONUDFI:
www.conudfi.org.pe

Cámaras de comercio y producción de los departamentos o regiones del país:
<http://www.perucam.com/integrantes.htm>

Operadores logísticos (que pueden ser un agente de aduanas, un agente de carga internacional, un transportista marítimo, aéreo o terrestre, etc.)

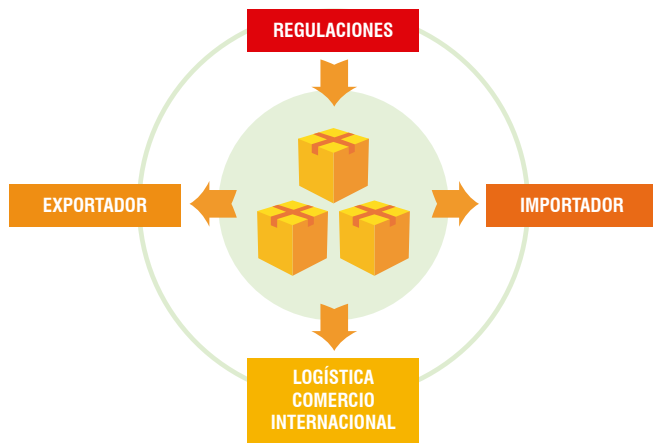


CAPÍTULO 2

LAS REGULACIONES Y LA LOGÍSTICA

2 LAS REGULACIONES Y LA LOGÍSTICA

El exportador debe tener en consideración que existen diversas regulaciones y normas legales que permiten la salida (exportación) o el ingreso (importación) de una mercancía a un determinado país. Así mismo, deberá conocer las diferentes actividades logísticas que permiten el traslado de la mercancía de un país de origen a un país de destino.



2.1 CUMPLIMIENTO DE REGULACIONES

Antes de exportar una mercancía, se deben conocer las regulaciones que van a permitir su salida desde el país de origen y su ingreso en el país de destino (mercado objetivo).

MINCETUR ha elaborado guías de orientación para que el exportador pueda tener información sobre los diferentes aspectos del comercio exterior. Estas guías ofrecen información asociada al flujo comercial entre el Perú y cada mercado internacional, definiciones, los principales productos no tradicionales exportados y aquellos con potencial a futuro, el valor de las exportaciones, los tratados de libre comercio u otros acuerdos suscritos, principales requisitos y procedimientos para la exportación, entre otros, además de los enlaces necesarios para poder acceder a información más detallada sobre cada tema. Usted podrá revisarlas en el portal de MINCETUR:



ENLACE PÁGINAS WEB

www.mincetur.gob.pe
http://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?_page_=766.59700

A fin de realizar una exportación es necesario que el exportador tenga en consideración las regulaciones domésticas que aplican a la exportación, así como En el marco de la promoción de nuestras exportaciones no existen muchas barreras u obstáculos a la salida de las mercancías y las regulaciones son más flexibles , en ese sentido el exportador debe coordinar con su comprador (importador) sobre las regulaciones comerciales y las exigencias legales que se aplican en el país de importación, por lo tanto:



1 Identificar la subpartida nacional (más conocida como partida arancelaria) de su mercancía. Recuerde que existen instituciones o entidades como la SUNAT o los operadores logísticos que lo pueden ayudar en esta identificación:

<http://www.sunat.gob.pe/orientacionaduanera/nomenclaturaarancelaria/index.html>
<http://www.aduanet.gob.pe/itarancel/arancelS01Alias>, http://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?_page_=234.00000



2 Verificar si su producto de exportación se encuentra en la relación de mercancías de exportación prohibida o restringida. Podrá verificar esta información en el portal de la SUNAT, donde encontrará la relación de partidas arancelarias referenciales.

<http://www.sunat.gob.pe/orientacionaduanera/mercanciasrestringidas/index.html#>
<http://www.aduanet.gob.pe/aduanas/infoaduanas/clasifica/producelexportprohib.htm>
<http://www.aduanet.gob.pe/aduanas/infoaduanas/clasifica/clasificacionarancelaria/entidad/relacioncodigos.htm>



3 Verificar las principales normas legales que se deberán cumplir para que realice una correcta gestión aduanera. En esta parte, el operador logístico o agente de aduana lo ayudarán.

<http://www.sunat.gob.pe/legislacion/aduanera/index.html>
<http://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/despacho/index.html>

- 4 Coordinar con el comprador (importador) para que le indique las regulaciones o los requisitos que debe cumplir el producto de exportación para que pueda ingresar al mercado objetivo. En ese sentido, se deberá solicitar información relativa a permisos, autorizaciones de ingreso, etiquetados o rotulados, o cualquier otra exigencia que se tenga que cumplir en el país de ingreso.

<http://www.macmap.org/Index.es.aspx>
http://exporthelp.europa.eu/thdapp/index_es.html
<http://www.wcoomd.org/otherlinks/?lid=1#5>

- 5 Verificar con alguna de las entidades o instituciones de apoyo al exportador si tienen información sobre el producto que se exportará y sus regulaciones.

http://www.siiicex.gob.pe/siiicex/portal5ES.asp?_page_=709.69200

- 6 Verificar toda la documentación necesaria para realizar la exportación:

http://www.siiicex.gob.pe/siiicex/portal5ES.asp?_page_=293.26200

- 7 Verificar si el país de destino tiene un tratado de libre comercio con nuestro país y si el producto que se va a exportar se encuentra negociado y podría gozar de algún beneficio arancelario en destino (reducción o exoneración de aranceles):

<http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/>
http://www.siiicex.gob.pe/siiicex/portal5ES.asp?_page_=571.00000&pidcronograma=10&portletid_=sNegociacionesArancelesPreferenciales

- 8 Si tiene una marca propia, regístrela en INDECOPI y en el país de destino.

http://www.indecopi.gob.pe/0/home_signos_distintivos.aspx?PFL=11

- 9 Respete la propiedad intelectual o las marcas de otras empresas.

2.2 LOGÍSTICA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

La logística del comercio internacional comprende todas las actividades que se van a realizar para trasladar la mercancía desde un lugar en el país de origen hasta un determinado lugar en el país de destino. En ese sentido, participarán una serie de operadores logísticos o empresas que van a intervenir para brindar sus servicios a un exportador o importador, y de esta manera se realice el traslado de la mercancía.

Cadena logística, simulando proceso de exportación e importación:



CAPÍTULO 3

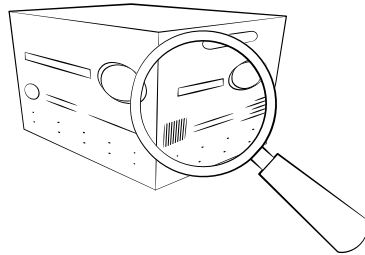
GESTIÓN DE LA EXPORTACIÓN

GESTIÓN DE LA EXPORTACIÓN

Para el éxito del envío de la mercancía, el exportador debe considerar lo siguiente:

3.1 CONOCIMIENTO DEL PRODUCTO

Nombre genérico: "CARGA"



- 1 El producto tiene que ser claramente identificado (características)
- 2 Conocer la subpartida nacional, más conocida como partida arancelaria
- 3 Conocer las bondades comerciales del producto
- 4 Conocer la composición o los componentes de la mercancía
- 5 Reconocer la naturaleza de la mercancía (general, perecible, frágil, valorada, etc.)
- 6 Conocer los pesos y dimensiones de los bultos que se enviarán
- 7 Colocar las marcas y los modelos de las mercancías

3.2 TRAYECTO LOGÍSTICO

El exportador o importador debe considerar que su mercancía pasará por tres trayectos geográficos diferentes:

- A País de exportación, desde el local del exportador hasta el lugar de embarque (puerto o aeropuerto) o hasta la aduana de salida (vía terrestre)
- B Transporte internacional o travesía (marítima, aérea, terrestre, etc.)
- C País de importación, desde el lugar de llegada (puerto o aeropuerto) hasta el local del importador, o desde la frontera hasta el local del importador (vía terrestre)

El embalaje de la mercancía debe estar preparado para resistir estos tres trayectos.

3.3 NEGOCIACIÓN Y CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL

Es la etapa donde se establece el contacto con el posible importador y se acuerdan las condiciones para realizar la venta, el envío y el pago de mercancía.

En el comercio internacional siempre se corren riesgos. Por lo tanto, antes de concretar un contrato de compraventa internacional se debe realizar una adecuada evaluación del futuro comprador (Importador). No hay un método conocido para estas evaluaciones y generalmente estarán ligadas a las consultas que puede hacer el exportador. Por ejemplo, en Internet, en instituciones como cámaras de comercio, PROMPERÚ, agregados comerciales, embajadas, asociaciones empresariales, entidades bancarias con oficinas en el exterior, operadores logísticos, consultores, etc.

El contrato de compraventa internacional es una figura jurídica típica del comercio internacional que constituye el acuerdo entre dos partes (importador y exportador) ubicados en distintos países, los cuales llevan a cabo una transacción económica con fines lucrativos.

Cuando el exportador termina de negociar su producto con el importador, tiene que pensar en utilizar un contrato, el cual puede ser un contrato formal.



VER MODELO EN:

<http://www.intracen.org/exportadores/modelos-de-contratos/>

También deberá tener en consideración que este tipo de contrato formal es poco usual en muchas transacciones internacionales, debido a que se tiene que cumplir con una serie de formalidades que en la práctica podrían trabar la operación comercial. Por ejemplo, viajar para la firma del contrato, solicitar detalles de los representantes legales para las firmas, problemas con el idioma en la redacción, etc.

De acuerdo con la Convención de Viena de 1980, el contrato de compraventa internacional no tendrá que celebrarse ni probarse por escrito, ni estará sujeto a ningún otro requisito de forma. Puede probarse por cualquier medio, incluso por testigos o grabaciones.



ENLACE PÁGINAS WEB

<http://www.uncitral.org/pdf/spanish/texts/sales/cisg/V1057000-CISG-s.pdf>

http://www.iccwbo.org/uploadedFiles/Court/Arbitration/other/2012_Arbitration%20and%20

[ADR%20Rules%20SPANISH.pdf](#)

En ese sentido, es importante que el exportador tenga en cuenta que según la Convención de Viena, el contrato de compraventa internacional se puede configurar con dos elementos: la oferta y la aceptación. **La oferta** estará representada por la proforma o cotización y **la aceptación** es representada por la orden de compra o pedido.

Por lo tanto, se tiene que confeccionar una buena proforma o cotización y señalar todas las exigencias o condiciones del exportador.

CONDICIONES EN COTIZACIONES A CLIENTES NO CONOCIDOS

No existe un modelo exacto de cotización. Depende de la empresa que la genera y del producto que ofrece, pero es mejor hacerla en el idioma del comprador. Lo importante es que contenga los principales elementos que serán objeto de negociación.

- 1 El precio (que dependerá de una regla Incoterms®2010)
- 2 Lugar de entrega
- 3 Cantidad
- 4 Forma de pago
- 5 Tiempo de entrega
- 6 Calidad del producto
- 7 Transporte
- 8 Seguro de la mercancía
- 9 Gastos de aduanas
- 10 Adecuación del producto
- 11 Etiquetado
- 12 Embalaje
- 13 Forma de distribución
- 14 Futuras ventas

Es importante saber que cuando el cliente acepta la cotización, el exportador ya no podrá cambiar unilateralmente las condiciones que esta contenga, de modo que antes de enviarla, debe asegurarse de que esté correctamente formulada. En ese sentido, la cotización detallada evitará futuras consultas que pueden retrasar la negociación.

MODELO DE COTIZACIÓN

DATOS DE LA EMPRESA EXPORTADORA				
Nombre o Razón Social:	LOGO	Nº cotización		
Dirección:		Fecha:		
Teléfono:	e-mail:			
Página web:				
DIRIGIDO A: DATOS DE LA EMPRESA IMPORTADORA				
Nombre de la empresa:				
Persona de contacto:				
Dirección:				
Teléfono:		e-mail:		
CANTIDAD	UNIDAD MEDIDA	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNITARIO US\$	PRECIO TOTAL US\$
		Detallar claramente tipo, modelo, marca, país de origen, características, relevantes, hoja técnica		
		Sub Total		
		Descuento		
		Impuestos		
		Total US\$		
Incoterms®2010:		Lugar de entrega:	Embalaje(*)	
Forma de pago:		Transporte y Seguro (*)	Etiquetado	
Tiempo de entrega:		Trámite aduanero (*)	Documentos a entregar(*)	
Observaciones y comentarios adicionales: Ventas sucesivas, vigencia de la cotización				
(*) Dependerá del Incoterms®2010 negociado pero es bueno dejar en claro quien se hace cargo.			FIRMA: FECHA: SELLO:	

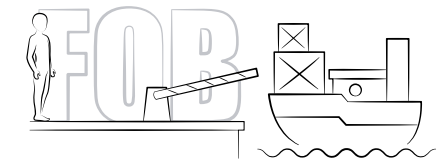
MEDIO DE PAGO

El medio de pago más usual en las operaciones de comercio exterior en nuestro país es la transferencia bancaria, que se puede realizar antes, durante o después del embarque, o en todo caso con la entrega de la mercancía en destino. En ese sentido, se recomienda, una vez más, que el exportador realice una adecuada evaluación de su cliente con la finalidad de no verse sorprendido con la falta de pago.

El medio de pago más seguro para el exportador es la carta de crédito gestionada en una entidad bancaria. Pero este medio de pago no es muy utilizado en las operaciones de comercio exterior en nuestro país y depende del volumen o tamaño de la operación. Generalmente no es utilizada en pequeñas transacciones debido a los costos bancarios.

Es recomendable que el exportador negocie con el importador para que realice la transferencia del dinero antes del embarque de la mercancía. De esta manera, se asegurará de recibir el pago oportunamente.

REGLAS INCOTERMS



Una de las preguntas más frecuentes que se formulan exportadores o importadores es la siguiente: ¿Cuál es el precio de mi producto de exportación o importación en un lugar determinado o acordado?

Las reglas Incoterms, creadas por la Cámara de Comercio Internacional (CCI), definen las responsabilidades de las empresas compradoras y vendedoras en relación con la entrega de las mercancías en un lugar acordado o convenido (al amparo de los contratos de compraventa). Por ejemplo, si un exportador utiliza en el contrato el término FOB, entonces tendrá la responsabilidad de entregar la mercancía a bordo del buque. En ese punto terminará su responsabilidad y transmitirá el riesgo al importador.

Son reglas autoritativas que determinan cómo se asignan los costos y riesgos entre las partes. En ese sentido, con el simple uso de una regla Incoterms se establecerán las responsabilidades del vendedor y el comprador respecto de la entrega de la mercancía en el lugar acordado, así como quién asume los costos hasta la entrega en dicho lugar. Siguiendo el ejemplo anterior con la regla Incoterms FOB, el exportador tendrá que asumir el pago de todos los servicios hasta que la mercancía se encuentre a bordo del buque. Por lo tanto, si el precio de la mercancía en la fábrica es de US\$ 10 000,00, a este valor se deberán adicionar los costos por el traslado de la carga al almacén aduanero, los servicios de un agente de aduana, los gastos portuarios, el costo del embalaje, etc.

Las reglas Incoterms se incorporan con regularidad en los contratos de compraventa en todo el mundo y se han convertido en parte del lenguaje cotidiano del comercio. La Cámara de Comercio Internacional ha establecido que no son de uso obligatorio, pero las recomienda para reducir las incertidumbres que surgen de las diferentes interpretaciones de dichos términos en distintos países.



MÁS INFORMACIÓN

http://www.iccspain.org/fixers/PREGUNTAS_RESPUESTAS_INCOTERMS%202012.pdf

Se recomienda utilizar la última versión Incoterms®2010, vigente a partir del 1 de enero del 2011, que ha establecido once reglas Incoterms bajo las siguientes provisiones:

- Utilice el símbolo de marca registrada ® junto a la regla Incoterms.
- No utilice las reglas Incoterms sin la letra inicial en mayúscula (“incoterms” está mal escrito).
- No utilice las reglas Incoterms sin la “s” al final (“Incoterm” está mal escrito)
- Utilizar las convenciones de tres siglas: FOB, CIF, etc., y no traducirlas

REGLAS INCOTERMS PARA CUALQUIER MODO O MODOS DE TRANSPORTE



1

EXW (EX WORKS - EN FÁBRICA)

Las obligaciones y responsabilidades del exportador terminan al entregar la mercancía en su fábrica o local. En ese lugar trasmite el riesgo y lo asume el comprador. Por otro lado, significa el valor o precio de la mercancía en la fábrica o local del exportador.

Por ejemplo, el valor de 500 prendas de vestir en el local del exportador ubicado en Av. Argentina 2250, Lima, es de US\$ 2800,00. Por lo tanto, el valor EXW será de US\$ 2800,00.

En el contrato de compraventa internacional y en la factura, se deberá consignar:

EXW Av. Argentina 2250, Lima, Perú Incoterms®2010 US\$ 2800,00.

2

FCA (FREE CARRIER - FRANCO PORTEADOR)

Las obligaciones y responsabilidades del exportador terminan al entregar la mercancía en un lugar acordado antes de embarcar la carga o al colocarla encima del transporte terrestre. En ese lugar trasmite el riesgo y lo asume el comprador. El exportador está obligado a realizar el despacho aduanero en el país de origen. Se utiliza con mayor frecuencia en la vía aérea o terrestre.

Por ejemplo, un exportador tiene que entregar 500 prendas de vestir en la bodega de la línea aérea en el Aeropuerto Internacional Jorge Chávez. Entonces, a los US\$ 2800,00 que es el precio de la mercancía en la fábrica, le debe adicionar el costo de US\$ 80 por transporte terrestre (desde la fábrica hasta el aeropuerto), más el costo de US\$ 100 por los servicios del agente de aduana, para un total de US\$ 2980,00. Por lo tanto, el valor FCA será de US\$ 2980,00.

FCA → 2800 + 80 + 100 = US\$ 2980,00

En el contrato de compraventa internacional y la factura, se deberá consignar:

FCA Terminal de carga Aeropuerto Internacional Jorge Chávez, Callao, Perú Incoterms®2010..... US\$ 2980,00

En ese sentido, el vendedor peruano tiene la obligación de entregar la mercancía en la bodega de la línea aérea. En ese punto termina su responsabilidad y trasmite el riesgo al comprador (importador).

3

CPT (CARRIAGE PAID TO - TRANSPORTE PAGADO HASTA)

Las obligaciones y responsabilidades del exportador terminan al entregar la mercancía en el lugar acordado, antes de embarcar la carga o al colocarla encima del vehículo terrestre. En ese punto trasmite el riesgo y lo asume el comprador. Pero adicionalmente, el exportador cubre el costo de contratar el flete internacional. En ese sentido, **CPT = FCA + flete.**

Suponiendo que el valor FCA es US\$ 2980 y el flete de la carga hasta el aeropuerto de Miami es de US\$ 1200, entonces:

CPT → 2980,00 + 1200,00 = US\$ 4180,00

En el contrato de compraventa internacional y la factura, se deberá consignar:

CPT Aeropuerto de Miami, USA Incoterms®2010 US\$ 4180,00

4

CIP (CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO - TRANSPORTE Y SEGURO PAGADOS HASTA)

Las obligaciones y responsabilidades del exportador terminan al entregar la mercancía en el lugar acordado, antes de embarcar la carga o al colocarla encima del vehículo terrestre. En ese punto trasmite el riesgo y lo asume el comprador. Pero adicionalmente, el exportador cubre el costo de contratar el flete internacional y el seguro mínimo para la carga. En ese sentido, **CIP = FCA + flete + seguro.**

Suponiendo que el valor FCA es US\$ 2980 y el flete de la carga hasta el aeropuerto de Miami es de US\$ 1200 más un seguro de carga de US\$ 100, entonces:

CIP → 2980,00 + 1200,00 + 100,00 = US\$ 4280,00

En el contrato de compraventa internacional y la factura, se deberá consignar:

CIP Aeropuerto de Miami, USA Incoterms®2010 US\$ 4280,00

5

DAT (DELIVERED AT TERMINAL - ENTREGADA EN TERMINAL)

Las responsabilidades y obligaciones del exportador terminan al entregar la mercancía en un terminal en el puerto o lugar de destino designado en el país de destino. Cubre costos y riesgos hasta el país de destino. En ese sentido, **DAT = CIP + costos de descarga.**

Suponiendo que el valor FCA es US\$ 2980 y el flete de la carga hasta el aeropuerto de Miami es de US\$ 1200 más un seguro de carga de US\$ 100, más costos de descarga y manipuleo en el aeropuerto de Miami por US\$ 150 (pues ahora el exportador es responsable de la carga hasta entregarla en el terminal aeroportuario del país de destino), entonces:

DAT → 2980,00 + 1200,00 + 100,00 + 150,00 = US\$ 4430,00

En el contrato de compraventa internacional y la factura, se deberá consignar:

DAT Terminal aeroportuario Miami, USA Incoterms®2010..... US\$ 4430,00

6

DAP (DELIVERED AT PLACE - ENTREGADA EN LUGAR)

Las obligaciones y responsabilidades del exportador terminan al entregar la mercancía en un lugar de destino designado. En este caso, el vendedor o exportador corre con todos los costos y riesgos que implica llevar la mercancía hasta el lugar designado, sin descargarla del último medio de transporte. El vendedor no tiene obligación alguna de realizar los trámites aduaneros en el país de destino ni pagar derecho alguno de importación. En ese sentido, **DAP = DAT + costos de terminal y envío a almacén.**

Suponiendo que el valor DAT es US\$ 4430 más los costos por almacenamiento de la carga en el terminal aeroportuario de US\$ 180, además del costo del transporte de la carga al almacén del importador en Miami por US\$ 200, entonces:

$$\text{DAP} \rightarrow 4430,00 + 180,00 + 200,00 = \text{US\$ } 4810,00$$

En el contrato de compraventa internacional y la factura, se deberá consignar:

DAP 2550 Hanover Street, Miami, USA Incoterms®2010..... US\$ 4810,00

7

DDP (DELIVERED DUTY PAID – ENTREGA CON DERECHOS PAGADOS)

Las obligaciones y responsabilidades del vendedor o exportador terminan al entregar la mercancía en el local del importador, incluyendo los trámites de aduanas en el país de destino y el pago de los derechos de importación. En ese sentido, **DDP = DAP + costos de desaduanaje.**

Suponiendo que el valor DAP es US\$ 4810 y los costos por los trámites de aduanas ascienden a US\$ 200 y los derechos de importación a US\$ 450, entonces:

$$\text{DDP} \rightarrow 4810,00 + 200,00 + 450,00 = \text{US\$ } 5460,00$$

En el contrato de compraventa internacional y la factura, se deberá consignar:

DDP 2550 Hanover Street, Miami, USA Incoterms® 2010..... US\$ 5460,00

REGLAS INCOTERMS PARA TRANSPORTE MARÍTIMO Y VÍAS NAVEGABLES INTERIORES

8

FAS (FREE ALONGSIDE SHIP - FRANCO AL COSTADO DEL BUQUE)

Las obligaciones y responsabilidades del exportador terminan al entregar la mercancía al costado del buque designado por el comprador en el puerto de origen. En ese punto transmite el riesgo y lo asume el comprador. El exportador se hace responsable por todos los costos hasta colocar la mercancía al costado del buque. Por ello, significa valor o precio de la mercancía al costado del buque.

9

FOB (FREE ON BOARD - FRANCO A BORDO)

Las obligaciones y responsabilidades del exportador terminan al entregar la mercancía a bordo del buque designado por el comprador en el puerto de origen. En ese punto transmite el riesgo y lo asume el comprador. El exportador se hace responsable por los costos hasta colocar la mercancía a bordo del buque. Por ello significa valor o precio de la mercancía a bordo.

Por ejemplo, un exportador peruano vende su mercancía en términos FOB por el valor de US\$ 11 000,00. El puerto de embarque será el Callao, por lo tanto en el contrato de compraventa internacional y en la factura, deberá consignarse:

FOB Callao, Perú Incoterms®2010 US\$ 11 000,00

En ese sentido, el vendedor peruano tiene la obligación de entregar la mercancía a bordo del buque designado por el comprador en el puerto del Callao. En ese punto termina su responsabilidad y transmite el riesgo al comprador (importador).

10

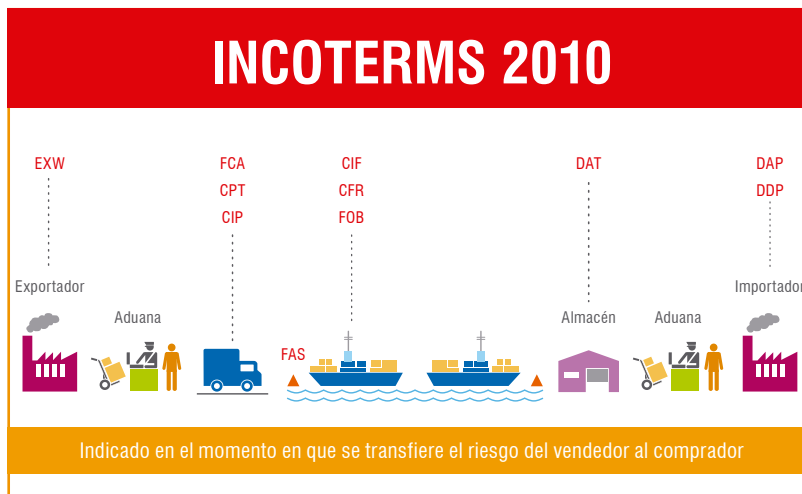
CFR (COST AND FREIGHT - COSTO Y FLETE)

Las obligaciones y responsabilidades del exportador terminan al entregar la mercancía a bordo del buque en el puerto de origen. En ese punto trasmite el riesgo y lo asume el comprador. Adicionalmente, el exportador debe cubrir el costo de contratar el flete internacional. En ese sentido, **CFR = FOB + flete**.

11

CIF (COST INSURANCE AND FREIGHT - COSTO, SEGURO Y FLETE)

Las obligaciones y responsabilidades del exportador terminan al entregar la mercancía a bordo del buque en el puerto de origen. En ese punto trasmite el riesgo y lo asume el comprador. Adicionalmente, el exportador debe cubrir el costo de contratar el flete internacional y un seguro mínimo para la carga. En ese sentido, **CIF = FOB + flete + seguro**.



**EJERCICIO
CON REGLAS INCOTERMS:**

GAMARRA S.A.C. ha cotizado para USA un embarque consistente en un lote de 30 000 polos con la marca Perú y el lema: "Te seguimos queriendo PERÚ", destinados a los peruanos en la ciudad de Los Ángeles, con los siguientes datos:

- Contenedor: 1 de 20'
- Cantidad: 30 000 polos
- Peso neto: 6000 kg
- Peso bruto: 6500 kg
- Volumen : 15 m³
- Valor en fábrica (Gamarra): US\$ 3 c/u x 30 000= US\$ 90 000 (incluye utilidad)
- Gastos por embalaje: US\$ 8 por m³
- Transporte interno (de Gamarra al puerto del Callao): US\$ 200
- Gastos portuarios: US\$ 30 por ton
- Agente de aduanas: US\$ 100
- Emisión de B/L en origen: US\$ 25
- Flete Callao (Perú) – Los Angeles (USA): US\$ 1, 600 por contenedor
- Gastos en almacén aduanero de origen: US\$ 250
- Gestión de documentación en origen: US\$ 35
- Seguro del transporte internacional: US\$200

Calcule los valores FOB, CFR y CIF sobre la base de las reglas Incoterms®2010.

SOLUCIÓN

Valor en fábrica	=	US\$	90,000.00
Gastos por embalaje US\$ 8 x 15 m3	=	US\$	120.00
Transporte interno (inland)	=	US\$	200.00
Gastos portuarios (US\$ 30 x 6 ton)	=	US\$	180.00
Agente de aduana	=	US\$	100.00
Emisión de B/L	=	US\$	25.00
Gastos en almacén aduanero de origen	=	US\$	250.00
Gastos de documentación en origen	=	US\$	35.00
<hr/>			
Valor FOB Callao Incoterms®2010	=	US\$	90, 910.00
Flete internacional	=	US\$	1,600.00
<hr/>			
Valor CFR Los Angeles Incoterms®2010	=	US\$	92, 510.00
Seguro	=	US\$	200.00
<hr/>			
Valor CIF Los Angeles Incoterms®2010	=	US\$	92, 710.00

3.4 PREPARACIÓN DE LA MERCANCÍA (EMBALAJE Y MARCADO)

El embalaje tiene la función principal de proteger la carga y a la vez facilitar el manipuleo y el transporte desde el país de origen hasta el país de destino.

Revise la Guía de Envases y Embalajes de MINCETUR. Tiene la finalidad de que los actores que participan en el comercio internacional conozcan cuáles son las propiedades y características de los envases y embalajes que promocionan y protegen los productos que comercializan:



ENLACE PÁGINAS WEB

<http://www.mincetur.gob.pe/comercio/OTROS/penx/estudios.htm>

El exportador deberá clasificar su mercancía (perecible, frágil, valorada, etc.) para determinar el tipo de embalaje y transporte:

1

CARGA GENERAL O NORMAL

(No requiere de un tratamiento especial)

2

CARGA PERECIBLE

(Alimentos, frutas, productos pesqueros, carnes, etc.)

3

CARGA FRÁGIL

(Cerámica, vidrio, electrónicos, etc.)

4

CARGA PELIGROSA

(Químicos, armas, explosivos, hielo seco, etc.)

5

CARGA VALORADA

(Joyas, artesanía de oro, piedras preciosas, billetes, etc.)

LOS PRINCIPALES TIPOS DE EMBALAJES

- 1 Paletas de madera
- 2 Cajas de madera o cartón (principalmente corrugado)
- 3 Tambores de metal
- 4 Bidones de plástico
- 5 Sacos de yute
- 6 Fardos de material textil
- 7 Contenedores de 20' o 40'

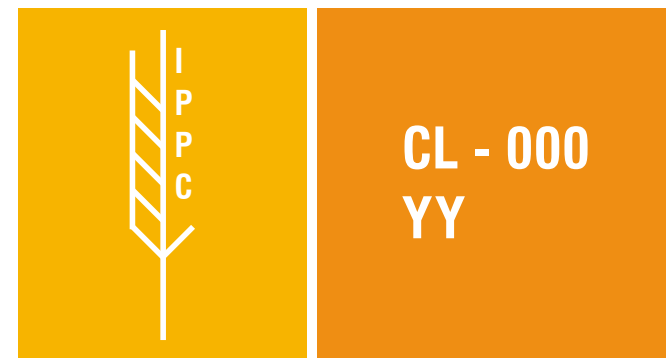
EL MATERIAL DE EMBALAJE QUE SE PUEDE CONSIDERAR

- Madera
- Cartón
- Textil
- Plástico
- Metal

MARCADO DE EMBALAJES DE MADERA

- 1 Los embalajes de madera que se utilicen en el comercio exterior deben ser confeccionados con madera fumigada o tratada térmicamente, de conformidad con la Norma Internacional de Medidas Fitosanitarias N° 15 (NIMF N° 15). No se debe utilizar cualquier madera.
- 2 Serán rechazados por las autoridades sanitarias del país de destino los productos que se embarquen o exporten utilizando embalajes de madera sin considerar las exigencias de la NIMF N° 15, es decir, que no hayan recibido el tratamiento correspondiente.
- 3 Los embalajes de madera deberán estar marcados de acuerdo con el siguiente modelo:

MODELO OFICIAL DE LA MARCA NIMF N°15



3.5 UNITARIZACIÓN

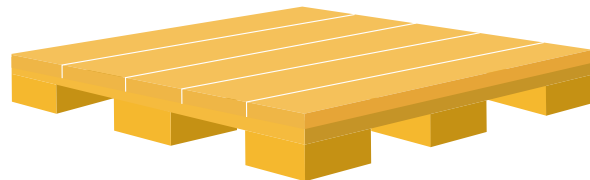
Es posible que en un primer momento sólo se embarque carga suelta y de pequeñas dimensiones, y esto debido a que vamos a empezar enviando muestras o pequeños lotes.

A medida que nuestra carga comience a crecer en el comercio exterior en cantidades y volúmenes, tendremos que ir utilizando cajas más grandes o enviando más tambores o bidones. Debemos pensar en utilizar las paletas de madera y los contenedores para facilitar el manipuleo y transporte de la carga.

Las paletas de madera deben ser adecuadas a los estándares mundiales. En ese sentido, tenemos, entre otras, paletas de:

Largo	Ancho
0,80 m	1,2 m
1 m	1 m
1 m	1,2 m

Todas con una altura de 10 cm.



Luego de acondicionar la carga en las paletas, se debe reforzar la unitarización con el stretch film o láminas plásticas, o con zunchos o flejes de plástico. También se pueden utilizar zunchos o flejes de metal.

RESPECTO DE LOS CONTENEDORES, TENEMOS

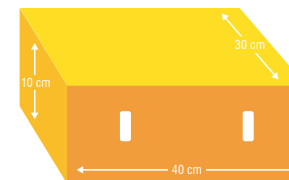
	Largo	Ancho
Contenedores de 20' (20 pies)	6 m	2,38 m
Contenedores de 40' (40 pies)	12 m	2,38 m

Ambas con una altura de 2,40 m.

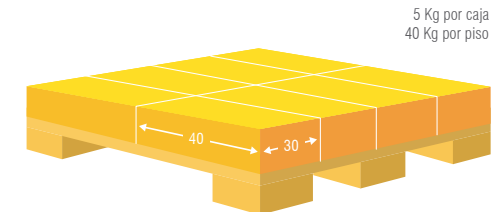
TIPO DE CONTENEDORES

- **Standard** (completamente cerrados)
- **Open top** (con apertura en el techo)
- **Reefer** (refrigerados)
- **Flat rack** (con apertura a los lados)
- **Tanque** (cilíndricos)

Debemos adecuar el embalaje de nuestras mercancías a estas medidas estandarizadas, por lo que debemos aprender a ubicar el espacio, es decir calcular cuántas cajas entran en la paleta o en el contenedor. Por ejemplo, si tenemos cajas de 40 cm de largo x 30 cm de ancho x 10 cm de alto, entonces podemos acondicionar 8 cajas en una primera base de una paleta de 1,20 m x 0,80 m y seguir apilando o colocando sobre la primera base tantas cajas como resistan las cajas inferiores que se utilizan.



1 caja de 40cm x 30cm x 10cm



8 cajas en la base de la paleta

El exportador o importador debe considerar que su carga atravesará por diferentes lugares desde que sale del lugar de origen hasta que llega a su destino final (en terminales terrestres, portuarios, aéreos, almacenes y centros de transferencia de cargas). Por ello, el embalaje debe estar preparado para resistir el manipuleo al cual debe someterse.

3.6 SERVICIOS LOGÍSTICOS

TRANSPORTE



Una vez que la carga se encuentre preparada o embalada adecuadamente, el exportador deberá escoger el tipo de transporte:

MARÍTIMO



Principalmente para cargas de gran tamaño, carga en contenedores y carga suelta de regulares dimensiones.

AÉREO



Principalmente para cargas de pequeño volumen, carga de valor, perecibles, animales vivos y carga de urgencia.

TERRESTRE



Se realiza principalmente entre países limítrofes y el tipo de carga es variable.

NEGOCIACIÓN DE SERVICIOS

Con los diferentes transportistas marítimos, aéreos o terrestres, se deben negociar los siguientes rubros:

1

RESERVA

Es importante para que la carga no se quede sin embarcarse por no realizar la reserva del espacio en una nave marítima, aérea o terrestre.

2

FLETE (COSTO POR EL TRANSPORTE)

Es importante en la medida que el exportador conozca el precio y el tipo de servicio. En muchos casos, el costo más bajo no es sinónimo de un buen servicio. Por ejemplo, una compañía naviera le puede ofrecer un servicio de US\$ 1200 por un contenedor desde el puerto del Callao hasta el puerto de New York con trasbordo en el puerto de Colón en Panamá y un tiempo de tránsito de 25 días, mientras otra naviera le puede ofrecer el mismo destino a un costo de US\$ 1600, pero con un servicio directo y un tiempo de tránsito de 15 días.

3

TIPO DE SERVICIO (DIRECTO O CON TRANSBORDO)

En este rubro, el exportador deberá tener en cuenta el tiempo de tránsito y también que los tratados de libre comercio exigen la expedición directa de la carga (servicio directo sin transbordo), es decir, que la mercancía salga en una nave y llegue en la misma nave a destino. Si toma un servicio con transbordo, deberá coordinar con el transportista para emitir los documentos que va a requerir en destino el importador para gozar de los beneficios arancelarios.

4

TIEMPO DE TRÁNSITO

Es importante para el cumplimiento del tiempo de entrega acordado, e influye en los costos.

5

ITINERARIO O RUTAS

Es importante porque el exportador debe conocer la ruta que va a seguir su carga. Así no se verá sorprendido por el tiempo en exceso que se pueda tomar un transportista. Es recomendable solicitar la información detallada.

6

CONEXIONES

Por ejemplo, en el caso de carga perecible por vía aérea, es importante conocer las conexiones y el tiempo que se va a demorar en esta gestión.

7

FRECUENCIA

Es importante para la planificación de los embarques, conocer con qué periodicidad llegan y salen las naves marítimas, aéreas o terrestres.

8

TIPO DE CONTENEDOR

Depende del tipo de mercancía: perecible, alimentos, maquinarias, etc. Hay que solicitar el contenedor adecuado para cada tipo de mercancía.

9

EMISIÓN DEL DOCUMENTO DE TRANSPORTE

Se debe solicitar la emisión oportuna del Conocimiento de Embarque o Guía Aérea (Bill of Lading), sobre todo en la vía marítima, en donde el B/L se emite después de la salida de la nave.

10

DIRECCIONAMIENTO DE LA CARGA

Principalmente cuando se va a transportar contenedores. En este caso, el exportador puede decidir con qué almacén aduanero puede trabajar.

11

RECARGO POR COMBUSTIBLE.

Incremento del costo del flete por cambio en los precios mundiales de los combustibles. Es variable.

12

FACILIDADES DEL IMPORTADOR PARA DESADUANAR EN DESTINO

El importador debe recibir un servicio adecuado del transportista o su representante en destino, con la finalidad de que el retiro de la carga se agilice.

13

Otros gastos que afecten el costo del flete, como THC (Terminal Handling Cargo), comisiones collect, handling, etc.

En la vía marítima, cuando el exportador llegó a un acuerdo con el transportista marítimo (compañía naviera o agente de carga internacional) sobre el servicio de transporte, se emitirá la reserva del espacio, conocida como *booking*. Emitida por el transportista, con ella se iniciará la gestión de exportación o embarque de la carga. Luego de la salida de la nave, el transportista procederá a emitir el conocimiento de embarque o Bill of Lading.

En este booking se especificará, principalmente, la siguiente información: la nave designada, la llegada de la nave, hasta qué día y hora se puede entregar la carga, el almacén aduanero designado por el exportador o por el transportista, la agencia marítima.

En el transporte aéreo se procederá con el corte de la guía aérea o la elaboración de la pre guía. Cuando ingrese la carga al almacén o terminal aéreo, se emitirá la guía aérea definitiva.

En resumen, si el exportador desea contratar a una empresa de transporte, indistintamente recurrirá a:

EN LA VÍA MARÍTIMA



Compañía naviera o su representante en el país, denominado agente general, o también puede recurrir a un agente de carga internacional.

EN LA VÍA AÉREA



Línea aérea o agente de carga internacional.

EN LA VÍA TERRESTRE



Empresa de transporte terrestre.

CÁLCULO DE FLETES

Para el cálculo de los fletes, es importante conocer el peso, las dimensiones de los bultos y el tipo de carga. En ese sentido, hay tarifarios para carga general, perecible o valorada.

1

CARGA SUELTA O CONSOLIDADA POR VÍA MARÍTIMA

El cálculo del flete se realiza según el peso en toneladas (ton) o el volumen en m³. Se toma el importe mayor entre ambas referencias.

Por ejemplo, se tiene una carga de exportación con destino Alemania, que consiste en 10 cajas, cada una de 200 kg y medida de 1 m x 1 m x 0,80 m. El flete marítimo del puerto del Callao al puerto de Hamburgo es de US\$ 120 la ton o volumen.

Peso real : 10 x 200 kg = 2000 kg ==> 2 ton
 Volumen : 10 (1 m x 1 m x 0,80 m) = 8m³

En este caso se toma la referencia mayor para la aplicación del flete:

Flete : 8m³ x US\$ 120 = US\$ 960,00

2

CARGA SUELTA POR VÍA AÉREA

El cálculo del flete se realiza según el peso en kilogramos (kg) o el peso volumen en kilogramos. En este último caso, se utiliza la fórmula de la IATA (Asociación Internacional de Transporte Aéreo). Al igual que en el envío marítimo, se toma el importe mayor entre ambas referencias.

Por ejemplo, se tiene una carga de exportación con destino a USA, que consiste en 10 cajas que pesan 25 kg cada una y miden 30 cm x 40 cm x 50 cm. El flete marítimo desde el aeropuerto Jorge Chávez hasta el aeropuerto de Miami es de US\$ 2,50 por kg.

Peso real : 10 x 25 kg = 250 kg

Peso volumen = $\frac{10 (30 \text{ cm} \times 40 \text{ cm} \times 50 \text{ cm})}{6000 \text{ cm}^3/\text{kg}}$ = 100 kg

En este caso, se toma la referencia mayor para la aplicación del flete.

Flete : 250 kg x US\$ 2,50 = US\$ 625,00

3

EN EL TRANSPORTE TERRESTRE

El cálculo del flete se realiza según el peso en toneladas o kilos, o al volumen en m³. No hay tarifas definidas y dependen de cada empresa de transporte.

4

CONTENEDORES

El flete se cobra por el tipo de contenedor. Por ejemplo, el costo del flete de un contenedor de 20' del puerto del Callao al puerto de Los Angeles, USA, es de US\$ 1,600.00

Adicionalmente al costo por el flete internacional de la mercancía, el exportador deberá solicitar información de los gastos conexos ligados al flete. Si no lo hace, es muy probable que el agente de carga no los diferencie en el flete. Estos pueden ser:

- **Emisión de Conocimientos de Embarque o B/L.**
- **Handling.**
- **Agenciamiento marítimo (vistos buenos).**
- **Gastos portuarios.**
- **Recargo por combustible (BAF).**
- **Manipuleo de la carga (THC).**
- **Mercancías peligrosas.**
- **Ajustes de tipo de cambio.**
- **Consolidación de carga.**
- **Recargo collect.**

El flete puede ser *prepaid*, es decir, pagado en el país de origen por el exportador o *collect*, pagado en destino por el importador. Esto depende de la regla Incoterms y del acuerdo entre exportador e importador.

RELACIÓN CON LOS OPERADORES LOGÍSTICOS, CONTRATACIÓN DE SERVICIOS

SERVICIO PARA CARGA SUELTA O CONSOLIDADA POR VÍA MARÍTIMA

Una vez que la mercancía se encuentra preparada para el embarque, pero en peso y en volumen no es lo suficientemente grande para llenar un contenedor, entonces se debe utilizar el servicio de consolidación de carga. Para ello se contratará a un agente de carga internacional, quien realizará la reserva de espacio para la carga.

El agente de carga internacional es una empresa que sin tener naves realiza principalmente transporte internacional de carga consolidada. El agente de carga internacional recurre a una compañía naviera para realizar el contrato de fletamiento por un contenedor, y luego vende los espacios de este contenedor a los exportadores.

A continuación, se grafica cómo es el proceso de carga consolidada.



Recuerde que el flete se calculará en función del peso o volumen.

Una vez que se pusieron de acuerdo en el servicio de transporte, el agente de carga internacional emitirá la reserva del espacio llamada *booking*, y posteriormente emitirá el conocimiento de embarque para cada exportador.

Por otro lado, tenemos que resaltar que el agente de carga internacional también transporta contenedores y carga de gran volumen.

SERVICIO PARA CARGA SUELTA O CONSOLIDADA POR VÍA AÉREA

En este caso, el exportador podrá recurrir a un agente de carga internacional acreditado por la IATA para realizar transporte aéreo o a la misma línea aérea.

Actúan también como intermediarios entre la línea aérea y el exportador.

SERVICIO PARA CONTENEDORES O CARGA DE GRAN VOLUMEN POR VÍA MARÍTIMA

En este caso, el exportador podrá recurrir de manera natural a la compañía naviera o a su representante en el país, llamado agente general. Con cualquiera de ellos puede realizar el contrato de fletamiento.

Las compañías navieras no operan directamente en el país. Por dicha razón se hacen representar por un agente general, quien se convierte en el representante comercial de la compañía naviera. Este se encarga de vender los fletes o buscar el cargamento necesario para que las naves que representa puedan traer y llevarse carga del país. Ambas partes se encuentran vinculadas por un contrato de comisión mercantil.

COMPAÑÍAS NAVIERAS Y SUS REPRESENTANTES

LÍNEAS NAVIERAS	AGENCIA GENERAL	AGENCIA MARÍTIMA
CSAV	CONS. NAVIERO PERUANO S.A. - CNP	TRAMARSA
MARUBA	HANSERMAR	COSMOS
HAMBURG SUD	HAMBURG SUD PERU S.A.	COSMOS
HAPAG LLOYD	HAPAG LLOYD PERU S.A.	COSMOS
NYK	TRANSMERIDIAN	TRANSMERIDIAN
CCNI	AGUNSA	IMUPESA
MAERSK LINE	MAESRK PERU	MAERSK PERU
INTEROCEAN	NAVESUR	IMUPESA
EVERGREEN	GREENANDES	GREENANDES

El exportador tendrá otra posibilidad para transportar este tipo de carga (contenedores y carga de gran volumen). En este caso, también puede recurrir a uno de los agentes de carga internacional, quienes compiten con las compañías navieras en este servicio.

En el caso del agente de carga internacional, este recibe un documento de la compañía naviera o línea aérea llamado B/L o guía aérea máster o madre, y entrega a cada exportador que comparte el consolidado un B/L o guía aérea llamado house o hijo.



CONSULTA DE AGENTES MARÍTIMOS Y NAVIEROS

<http://www.aduanet.gob.pe/cl-ad-itconsulagen/ConsultaOperadorServlet>

PASOS PARA CONTRATAR A UN TRANSPORTISTA

PASO 1



Tener clara la siguiente información:

- Peso bruto y neto de la carga
- Cantidad de bultos
- Dimensiones de los bultos
- Valor de la carga
- Tipo de mercancía

PASO 2



Llamar al menos a tres operadores logísticos para solicitar cotizaciones.

PASO 3



Hacer comparaciones de precios, tiempos, rutas, recargos y experiencia en el servicio.

PASO 4



Solicitar la emisión del booking, la guía aérea o la carta de porte.

PASO 5



Esperar los documentos y pagar por el servicio.

PASO 6



En el transporte marítimo, el conocimiento de embarque se emite después de la salida de la nave.



ENLACE PÁGINAS WEB

<http://www.aduanet.gob.pe/servlet/CGAgenteNaviero>

PARTICIPACIÓN DE LOS AGENTES MARÍTIMOS

La agencia marítima es una empresa que se encarga de atender a las naves en los puertos donde arriben las naves de una compañía naviera. Son designados por esta o en todo caso por los agentes generales.

Atienden al buque en todos sus requerimientos, gestionan los permisos de las autoridades competentes (aduanas, capitania de puertos, SENASA, etc.), proporcionan las provisiones, contratan a los estibadores, contratan las máquinas y los equipos para atender la carga y descarga de la mercancía y, en general, todo lo que necesite la nave para que opere normalmente.

Cobran por los servicios portuarios que brindan a la carga de exportación o importación (vistos buenos).

PARTICIPACIÓN DEL ALMACÉN ADUANERO

La carga de exportación normalmente es colocada temporalmente en un almacén aduanero, también llamado depósito temporal, en espera de la orden de aduanas para el levante o la salida de la mercancía al exterior. Esto se hace una vez que el exportador llegó a un acuerdo con el transportista marítimo o aéreo, o recibió las instrucciones del importador cuando este se encarga del transporte internacional (dependiendo de la regla Incoterms).

En la vía marítima, para ingresar la carga al almacén aduanero designado por el exportador o el transportista marítimo (compañía naviera o su representante agente general), se requieren el booking y la Declaración Única de Aduanas (DUA). En el caso del transporte aéreo, se requiere la guía aérea; y en el caso del transporte terrestre, la carta porte.



CONSULTA DE ALMACENES ADUANEROS

<http://www.aduanet.gob.pe/servlet/CGAlma>

OPERADOR LOGÍSTICO

El operador logístico es cualquier empresa que brinda servicios en la cadena logística. Puede ser un agente de aduana, un transportista marítimo, una compañía naviera, un transportista terrestre, una línea aérea, un agente de carga internacional, un almacén aduanero, etc. Cada uno de ellos tiene una función propia que realiza en torno a la cadena logística.

Los operadores logísticos cobrarán por sus servicios determinadas tarifas, las cuales pasarán a formar parte de los costos logísticos, que a la vez servirán para la formación del precio de la mercancía. Por ejemplo, se deberá considerar el costo del transporte desde la fábrica o local del exportador hasta un almacén aduanero cercano al puerto o aeropuerto; así mismo, los costos por los servicios de un agente de aduana para realizar las gestiones aduaneras, los servicios de embalaje, etc.

El exportador podrá recurrir de manera individual a cada operador logístico. Por ejemplo:

- 1 **COMPAÑÍA NAVIERA**
Dueña de los buques, transporta mercancía suelta, a granel, carga rodante o contenedores.
- 2 **AGENTE GENERAL**
Representante comercial de la compañía naviera, vende fletes, actúa en el país cuando la compañía naviera no opera directamente.
- 3 **AGENTE MARÍTIMO**
Atiende en los puertos al buque en todos sus requerimientos, y es contratado por la compañía naviera o el agente general.

- 4 **LÍNEA AÉREA**
Dueña de las aeronaves, transporta mercancía suelta en aviones.
- 5 **AGENTE DE CARGA INTERNACIONAL**
Transporta carga consolidada por diferentes vías, marítima, aérea o terrestre.
- 6 **AGENTE DE ADUANAS**
Gestiona el despacho aduanero, representa al exportador o importador en las aduanas.
- 7 **ALMACÉN ADUANERO O DEPÓSITO TEMPORAL**
Tiene como función principal custodiar las mercancías de exportación o importación bajo control aduanero.
- 8 **EMPRESA DE TRANSPORTE INTERNACIONAL**
Traslada mercancías entre diferentes países.
- 9 **EMPRESA DE TRANSPORTE NACIONAL**
Traslada las cargas por todo el país, y en los servicios locales desde el local del exportador hasta el aeropuerto o los almacenes extraportuarios.

En la actualidad, los operadores logísticos están adicionando otros servicios a su función principal. De manera que ahora cualquiera de ellos puede ofrecer dos o más servicios en la cadena logística, hasta llegar al servicio logístico integral (es decir, un solo operador se encarga de todas las actividades logísticas).

FLUJO DE OPERACIÓN LOGÍSTICA INTEGRADA



Por ejemplo, se puede recurrir a un agente de carga internacional o un agente de aduana para que cualquiera de ellos, con sus propias unidades de negocios o subcontratando a otros operadores logísticos, les brinden todos los servicios logísticos en el país hasta colocar la carga encima del buque o avión. Puede ampliar su servicio entregando la carga en el local del comprador o importador.

✓ Un agente de carga que le suma a su actividad principal de transporte los servicios de agenciamiento de aduanas, almacén, distribución, transporte terrestre, etc.

✓ Un almacén aduanero que le suma a su actividad principal de custodiar mercancías, los servicios de transporte terrestre, agenciamiento de aduana, agenciamiento de carga, distribución, etc.



Un agente de aduana que le suma a su actividad de gestionar despachos aduaneros los servicios de transporte terrestre, agenciamiento de carga, almacenamiento, distribución, etc.

COSTEO LOGÍSTICO DE EXPORTACIONES E IMPORTACIONES

Una adecuada gestión de los costos logísticos permitirá al exportador o importador conocer el costo real de compra o venta de su mercancía. Además de no dejar de lado costos que disminuyan la utilidad en sus operaciones de comercio exterior, esta es una forma fácil de lograr competitividad.

Si bien es cierto que estos costos varían en función del tipo de producto, si los detallamos en una plantilla los identificaremos y los tomaremos en cuenta al momento de realizar el costeo. En la plantilla detallada a continuación, se muestran de manera referencial los principales costos que el exportador o importador puede acondicionar, agregando o quitando datos para adecuarla a los costos logísticos de su carga.

Esta plantilla se rellena con datos reales de los costos que recibimos cuando se solicitan cotizaciones a los proveedores, agentes u otras empresas de servicios para la exportación o importación. No se recomienda colocar estimados, porque podrían variar el costo real.

Esta plantilla se divide en tres etapas, y sirve tanto para exportación como para importación.

PRIMERA ETAPA



Matriz en el país de origen

SEGUNDA ETAPA



Matriz en el tránsito

TERCERA ETAPA



Matriz en el país de destino

MATRIZ EN PAÍS DE ORIGEN			
DESCRIPCIÓN DEL COSTO	MEDIO DE TRANSPORTE		
	AÉREO	MARÍTIMO	TERRESTRE
Costo del producto por exportar			
Costos de comercialización			
Costos de exportación			
Embalaje			
Marcado de bultos			
Transporte interno			
Documentos de exportación			
Seguros nacionales			
Almacenaje			
Conducción al puerto o aeropuerto			
Costos operativos			
Costos en puerto o aeropuerto de origen			
Agenciamiento marítimo (Vo. Bo.)			
Comisión de agente de aduana			
Estiba y movimientos de carga			
Otros			

MATRIZ DEL TRÁNSITO INTERNACIONAL			
DESCRIPCIÓN DEL COSTO	MEDIO DE TRANSPORTE		
	AÉREO	MARÍTIMO	TERRESTRE
Flete internacional			
Seguro / prima neta			

MATRIZ EN PAÍS DE DESTINO			
DESCRIPCIÓN DEL COSTO	MEDIO DE TRANSPORTE		
	AÉREO	MARÍTIMO	TERRESTRE
Descarga y desestiba			
Manejo de documentos (handling)			
Otros gastos en puerto o aeropuerto			
Agenciamiento marítimo (Vo. Bo.)			
Almacenaje			
Derechos de importación			
Comisión de agente de aduana			
Transporte al almacén del importador			

ENVÍO DE MUESTRAS

Cuando el exportador negocia con sus posibles clientes o desea que ellos aprecien las características del producto que les ofrece y así realizar negocios con el exterior, lo más probable es que piense en enviarles una muestra. Así, debe decidir sobre los siguientes casos:

- 1 : El cliente importador ha solicitado la muestra. En este caso, el exportador se la venderá y el cliente se hará cargo del transporte y el trámite de aduanas en su país.
- 2 : El exportador desea ofrecérsela sin costo al importador. En este caso, el exportador se hará cargo del transporte y trámite de aduanas en su país y en destino para que el posible cliente la reciba en su oficina sin mayores costos ni contratiempos.

Y DEPENDIENDO DE LA DECISIÓN

- A** : El producto que se enviará estará en perfectas condiciones, con todas sus características y listo para usar. En este caso, será una muestra con valor comercial.
- B** : El producto que se enviará sólo tiene por finalidad demostrar sus características, que carecen de valor por sí mismas. Deberán cumplir con las normas y los requisitos solicitados por el país de destino. En este caso, es considerado una muestra sin valor comercial.

Pensar y tomar una decisión sobre esto es muy importante para la logística de las muestras.

En el primer caso, el exportador preguntará al cliente si desea una muestra con o sin valor comercial, y de acuerdo con su respuesta se consultará los requisitos que solicita el país de destino para el ingreso de esta. También le preguntará sobre la forma y el medio de transporte. Se puede consultar en las aduanas del mundo: <http://www.wcoomd.org/otherlinks/?lid=1#5>

En estos casos, se le puede aconsejar al cliente que el envío se realice por el sistema postal o Exportafácil (<http://www.sunat.gob.pe/exportaFacil/index.html>), que permite enviar mercancías por un valor de hasta US\$ 5000,00 y 30 kg de peso.

PROCEDIMIENTO

PASO 1



El cliente importador envía el pago por la muestra, que puede ser por el sistema Pay Pal, tarjeta de crédito o transferencia de dinero, que también incluiría el pago por el envío.

PASO 2



El exportador completa la declaración de Exportafácil, la imprime y luego deja la muestra en la oficina de correos más cercana a su empresa, muy bien embalada y con toda la documentación para la salida y posterior entrada del producto al destino (factura comercial donde se pueda apreciar el valor de la mercancía; si el destino es "muestra sin valor comercial", se debe anotar esta declaración en la factura). Se debe incluir el certificado de origen y certificados necesarios para el ingreso de la mercancía al país.

PASO 3



El correo llevará la muestra hasta la oficina del importador o lo notificará para que se acerque a cumplir con el trámite aduanero

Por ejemplo, si deseamos realizar un envío de muestra sin valor comercial a Ecuador o a Colombia, necesitamos conocer los requisitos en las aduanas de Ecuador: <http://www.aduana.gov.ec/contenido/procCourier.html>, o en las de Colombia: <https://www.mincomercio.gov.co/mincomercioexterior/publicaciones.php?id=16268&dPrint=1>

La otra forma de envío rápido es la vía courier, para lo cual el exportador debe solicitar una cotización y enviársela al importador para su aprobación y pago. En este caso, se deberá cumplir con el envío de la documentación y los requisitos exigidos por el país de destino, incluido, de ser el caso, el pago de impuestos.

En algunos casos, el importador puede tener una cuenta con el courier, para lo cual el exportador solicitará el número de la cuenta para gestionar el envío y para que los gastos sean cargados al comprador. En este caso, el exportador esperará el pago de las muestras para luego iniciar las gestiones con el courier.

Para el segundo caso, donde el exportador se hace cargo del costo del producto y del envío, se podrá utilizar indistintamente el Exportafácil o la vía courier.

Cuando se envíe una muestra con valor comercial, se recomienda que se envíe en buenas condiciones, pues el deseo del exportador es que el cliente aprecie el producto completo y con todas sus características.

3.7 DOCUMENTACIÓN

Los documentos mal preparados traen graves consecuencias, muy costosas para exportadores e importadores. Los costos para los afectados ascienden a millones de dólares todos los años. Un documento de transporte mal llenado, una factura equivocada, la falta de un certificado, son algunos ejemplos. Por esa razón, debemos tener mucho cuidado con los documentos del comercio exterior.

A

PARA LA GESTIÓN ADUANERA O EL DESPACHO ADUANERO

Para realizar la gestión aduanera o el despacho aduanero de exportación, sólo se requieren los siguientes documentos:

- Factura comercial - copia SUNAT, emitida por el exportador.
- Documento de transporte, representa el contrato de fletamiento:
 - Conocimiento de embarque o Bill of Lading (B/L) en la vía marítima, emitido por la compañía naviera o su representante, el agente general; si la carga es consolidada, la emisión estará a cargo del agente de carga internacional.
 - Guía aérea en la vía aérea, emitida por la línea aérea o el agente de carga Internacional.
 - Carta de porte en la vía terrestre, emitida por el transportista terrestre.
- Autorizaciones del sector competente cuando se trata de mercancía restringida.
<https://www.vuce.gob.pe/>

Con la documentación antes mencionada, el agente de aduana confeccionará la Declaración Única de Aduanas (DUA) con datos provisionales:

ENLACE PÁGINA WEB

ENLACE PÁGINA WEB

<http://www.aduanet.gob.pe/aduanas/formatos/NuevosFormatos.htm>

Si la exportación no supera el valor FOB de US\$ 5,000.00 el exportador tiene la posibilidad de confeccionar directamente su declaración simplificada, sin necesidad de recurrir a un agente de aduana. Para esto, tiene que acercarse a la aduana correspondiente a su jurisdicción.

ENLACE PÁGINA WEB

ENLACE PÁGINA WEB

http://www.sunat.gob.pe/institucional/quienessomos/dependenciasoficinas_ad.html

B

PARA EL COMPRADOR O IMPORTADOR

Hay documentos que son necesarios para la gestión aduanera, los cuales son complementados con otros documentos solicitados por el comprador o importador.

- Factura comercial original (adquiriente o usuario).
- Documento de transporte original (B/L, guía aérea o carta de porte).
- Póliza de seguro.
- Certificados de origen (se tramita de acuerdo con las exigencias de cada tratado de libre comercio, se debe tener cuidado con las particularidades de cada TLC).
- Certificados sanitarios.
- Lista de empaque o packing list.
- Certificado de calidad.
- Certificado de peso.

Estos documentos se tienen que enviar al comprador o importador para que realice el trámite de importación en su país. En el transporte aéreo, los documentos originales se colocan en un sobre y se les entrega a la compañía aérea para que viajen con la carga. Si el transporte es marítimo, estos documentos se tienen que enviar por Courier, ya que deben llegar antes de la llegada de la carga a destino.

En algunos casos, los documentos también se pueden enviar en archivos electrónicos.

3.8 GESTIONES ADUANERAS

Cuando la mercancía de exportación no supera el valor FOB de US\$ 5,000.00 no será necesaria la participación de un agente de aduana en la gestión aduanera. En este caso, el exportador puede realizar directamente los trámites en la aduana correspondiente, presentando los documentos mencionados en el punto **3.7 A** y adicionándole una declaración simplificada, confeccionada y firmada por el exportador cuando inicia la gestión.

CONTRATACIÓN DE SERVICIOS: UNA AGENCIA DE ADUANAS O AGENTE DE ADUANAS

Si el valor FOB supera los US\$ 5,000,00 es necesaria la participación de una agencia de aduana para que realice las gestiones aduaneras.

En la SUNAT se encuentran registradas aproximadamente 300 agencias de aduanas que operan en las diferentes aduanas del país.

El agente es una empresa muy ligada al exportador o importador. Debe existir mucha confianza entre ellos, porque él se convertirá en el representante del exportador o importador en las aduanas. Para ello, hay que evaluar entre otros parámetros, los siguientes:

- Ranking.
- Situación económica.
- Infocorp.
- Conocimientos.
- Infraestructura.
- Imagen comercial.
- Recomendaciones de exportadores o importadores.
- Estándares de seguridad (como el BASC).

El exportador le va a otorgar al agente de aduana un mandato con representación, mediante el endoso del documento de transporte (conocimiento de embarque, guía aérea o carta de porte). De esta manera se convierte en el representante del exportador en las aduanas.

El agente de aduana, en el marco de la seguridad de la cadena logística, solicitará al exportador, previamente a la gestión aduanera:

- Escritura pública.
- Poderes vigentes.
- Documentos de identidad del representante legal.
- Otros documentos formales de la empresa (RUC, licencia de funcionamiento, acuerdos de seguridad, etc.).

DESPACHO ADUANERO

La gestión aduanera o despacho aduanero es un trámite muy sencillo y ágil:

- 1 El agente de aduana recibe las instrucciones de exportación, copia de la factura comercial, la reserva del espacio (booking en la vía marítima, pre guía en la vía aérea y la carta porte en la vía terrestre) y, si fuera el caso, la autorización para mercancía restringida.
- 2 El agente de aduana coordina con el exportador para declarar en la DUA los regímenes vinculados al régimen de exportación definitiva (drawback, admisión temporal, restitución de mercancía en franquicia).
- 3 El agente de aduana confecciona la DUA con datos provisionales y luego la trasmite electrónicamente.

- 4 El agente de aduana coordina con el exportador para el ingreso de la carga. Podría enviar una unidad de transporte para recogerla, o por otro lado el exportador podría llevar la carga hasta el almacén aduanero.
- 5 El almacén aduanero recibe la carga y transmite electrónicamente a la aduana la recepción de la carga.
- 6 La aduana responde con los canales:
 - Naranja. Autorización automática para embarcar (no hay ningún tipo de revisión).
 - Rojo. Reconocimiento físico de la carga y posterior autorización para el embarque.
- 7 Con la autorización del embarque por parte de la aduana, los transportistas marítimos, aéreos o terrestres procederán a cargar la mercancía para trasladarla a su destino final.
- 8 Luego de que salió la nave, el agente de aduana procede a gestionar en la compañía aérea los registros en la DUA por la salida de la mercancía. En el caso marítimo, procede a gestionar la obtención del conocimiento de embarque, y debe pagar a los agentes marítimos por los servicios portuarios (vistos buenos).
- 9 Una vez que la carga salió del país, el agente de aduana (con responsabilidad del exportador) tiene 30 días calendarios contabilizados a partir del día siguiente de la fecha de embarque para regularizar la DUA con datos provisionales. En este caso, transmitirá electrónicamente otra DUA con datos complementarios y deberá presentar físicamente o electrónicamente:
 - Copia SUNAT de la factura.
 - Conocimiento de embarque, guía aérea o carta de porte (dependiendo de la vía utilizada).
 - Autorización del sector correspondiente, cuando se trata de mercancía restringida.
- 10 Luego de regularizada la exportación, el agente de aduana procederá a facturar por sus servicios, adjuntando copia de los documentos que sirvieron para el despacho aduanero.



3.9 CÓMO COMPORTARSE EN CASO DE ENTREGAS DE CARGA CON ROTURAS Y DESPERFECTOS

Algunas veces, en el comercio exterior el exportador envía la carga y llega a destino dañada. En estos casos se debe analizar las responsabilidades según la regla Incoterms pactada en el contrato. Por ejemplo, si se acordó en la regla Incoterms FOB, CFR o CIF, entonces el exportador tenía la responsabilidad de entregar la carga a bordo del buque. En ese punto transmite el riesgo y lo asume el importador.

También se debe considerar si el daño se produjo por un mal embalaje, por eso se recomienda utilizar el material apropiado que proteja a la carga durante todo el trayecto logístico.

Cuando el exportador recibe un reclamo por parte del importador por desperfectos en la mercancía, debe analizar cuidadosamente las condiciones en las que esta fue exportada para poder tomar la decisión de asumir la responsabilidad. Se recomienda recurrir a la negociación y no llegar directamente a la discusión. El Convenio de Viena sobre contratos de compraventa internacional recomienda el arbitraje internacional para la solución de estos problemas, aunque por los costos en que se incurre es mejor la conciliación.

Los seguros también son importantes en este punto, pues con ellos el importador o exportador no sufrirá pérdidas económicas y se mantendrá en la misma situación anterior al negocio. En ese caso, debe considerar la cláusula de seguro contratada.

3.10 COMERCIO CON PAÍSES VECINOS



Una manera sencilla y menos costosa de iniciarse en la exportación es hacerlo con clientes de los países vecinos, debido a la cercanía y el idioma, que disminuyen los costos y facilita la comunicación.

Lo ideal es que el futuro exportador se traslade a los países vecinos y pueda directamente apreciar sus gustos y preferencias, así como hacer las averiguaciones sobre los requisitos para la entrada de los productos y los trámites aduaneros que se exigen. De no poder hacerlo, tiene mucha información a partir de los organismos envueltos en el comercio por Internet.

HACIENDO COMERCIO CON ECUADOR, CHILE, BRASIL, COLOMBIA Y BOLIVIA

El exportador peruano tiene muchas oportunidades al hacer negocios con Ecuador, Chile, Brasil, Colombia y Bolivia, pues los consumidores tienen gustos parecidos. Además, al pertenecer a la Comunidad Andina (CAN), ALADI y MERCOSUR y adjuntando el correspondiente certificado de origen, se puede beneficiar con preferencias arancelarias para el ingreso de los productos.

Para tramitar el certificado de origen, hay que presentar los formularios en la Asociación de Exportadores (ADEX), la Cámara de Comercio de Lima, la Sociedad Nacional de Industrias, el MINCETUR, el Ministerio de la Producción y, en provincias, las cámaras de comercio o las oficinas del MINCETUR.

Los exportadores peruanos pueden ofrecer en estos países diversos productos a pequeños, medianos y grandes compradores, o a las tiendas de departamentos. Sin embargo, siempre tendrán cuidado de la moda, los diseños y el gusto por los productos por parte de los consumidores. También pueden ofrecer alimentos a distribuidores, como frutas o verduras, o bisutería y productos de artesanía peruana.

Para obtener información sobre estos mercados:

- ▼ ECUADOR
http://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?_page_=193.19100#anclafecha
- ▼ CHILE
http://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?_page_=193.19100#anclafecha
- ▼ BRASIL
<http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/estudio/285080533radB34CD.pdf>
<http://www.mincetur.gob.pe/comercio/OTROS/penx/index.htm>
- ▼ COLOMBIA
http://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?_page_=195.19100#anclafecha
- ▼ BOLIVIA
http://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?_page_=195.19100#anclafecha

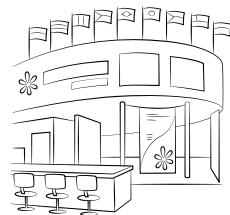
Para ubicar posibles compradores se puede consultar el directorio de entidades empresariales:
<http://www.intracen.org/exportadores/Asociaciones-de-importadores/>

La carga puede enviarse por vía terrestre, y existen empresas de carga que lo pueden hacer. El transporte se hace de puerta a puerta, en carga consolidada o completa en camiones de 30/32 TM y/o 70 m3 (plataforma, baranda, furgones, cama baja). En este tipo de transporte no hay regularidad en las frecuencias e itinerarios, salvo algunas empresas como Cruz del Sur, Ormeño y otras que también brindan servicio de pasajeros y carga.

También se puede hacer el envío por la vía aérea y marítima. La decisión depende del volumen o el peso, y de la mercancía, así como del tiempo de tránsito y la necesidad del importador.

Los documentos que se utilizan están señalados en el numeral 3.7 de este manual, adicionándole principalmente el certificado de origen por los beneficios arancelarios que reciben los productos peruanos.

3.11 ENVÍO DE PRODUCTOS PARA FERIAS INTERNACIONALES



Las ferias internacionales son ventanas perfectas para la presentación de los productos en el mercado internacional y una gran oportunidad para conseguir clientes y relaciones comerciales duraderas. Aquí las negociaciones son directas y se pueden apreciar los productos en tres dimensiones, así como realizar estudios de mercado, pues se aprecia la oferta de toda la competencia en un solo lugar.

Cuando el exportador se decide a participar en las ferias internacionales, debe lograr que los productos lleguen al recinto ferial a tiempo y en perfectas condiciones. Para ello debe coordinar con su operador logístico, quien debe ayudarlo a calcular el tiempo de tránsito para el envío de la mercancía y el desaduanaje en destino.

Las ferias internacionales pueden ser de exposición. En este caso, se enviarán muestras para conseguir contactos y lograr pedidos que se embarcarán desde el país de origen. El exportador debe embalar cuidadosamente los productos y cumplir con todos los requisitos aduaneros para la salida de la muestra. Estos productos, al no venderse en el extranjero, volverán al país, por lo tanto

se debe utilizar el régimen de exportación temporal para reimportación en el mismo estado, y en el destino declarar régimen de ferias, que implica un tratamiento aduanero especial para los productos dentro de la zona primaria aduanera en la que se convierten los recintos feriales en el mundo.

Las ferias también pueden ser de venta directa. Entonces, el exportador debe enviar la mercancía como exportación definitiva y en el destino declarar importación para el consumo, pues los productos se venderán en el país de destino. En este caso, también se debe cumplir con todos los requisitos formales para el ingreso de las mercancías. En este caso, el expositor debe hacer las consultas correspondientes al organizador ferial, ya que aparte de pagar los tributos de importación, deberá pagar impuestos en el país de destino, o hacer la retención y cancelación del impuesto al valor agregado IVA.

El exportador o expositor debe coordinar con el organizador de la feria para recibir información sobre los operadores logísticos que lo ayudarán a realizar los movimientos de carga y recepción de esta en el stand. El operador logístico en origen debe tener a tiempo toda esta información para poder coordinar con los operadores logísticos en destino y todo pueda llegar a tiempo.

El exportador se debe asegurar de cumplir todos los requisitos que necesitan los productos para el ingreso al país de destino, y conocer los procedimientos de importación. Si no, su carga puede quedarse detenida y perder toda la inversión en la feria.

La factura que emite el exportador debe consignar el nombre de la feria en la que se va a participar, el número de stand y el nombre de la empresa expositora (por ejemplo, Feria Internacional del Calzado, stand 39ª o Calzados Especiales SAC), y la dirección de la feria.

Cuando el exportador viaja a la feria, siempre utiliza su equipaje para llevar productos o muestras. Para esto deberá consultar también con el organizador las normas aduaneras en los países para el ingreso de equipaje. Si en el país de destino es permitido el ingreso de muestras en el equipaje del viajero, debe acompañar estas con la factura correspondiente indicando su valor, el certificado de origen y los documentos que prueban que el viajero está llegando para participar en la feria.



ENLACE PÁGINA WEB

- ⋮ http://www.auma.de/_pages/start_s.aspx
- ⋮ <http://www.wcoomd.org/tariff/>

3.12 RECOMENDACIONES FINALES PARA EL EXPORTADOR

- 1 : Recurrir a las entidades estatales de promoción al sector exportador para recibir información y apoyo en el proceso de exportaciones.
- 2 : Recurrir a los operadores logísticos para recibir apoyo sobre los procedimientos de exportación.
- 3 : Analizar a su cliente con el fin de enviarle una propuesta que se adecue a sus necesidades.
- 4 : Elija el medio de pago que le brinde seguridad en la transacción comercial.
- 5 : Realice una adecuada evaluación del comprador o importador. Recuerde que el exportador puede enviar su mercancía y no recibir el pago.
- 6 : Formule correctamente el contrato de compraventa internacional.
- 7 : Utilice correctamente las reglas Incoterms que hayan acordado en la transacción comercial.
- 8 : Conocer muy bien su producto con la finalidad de optimizar la cadena logística. Recuerde que el producto tiene que satisfacer las necesidades de su cliente importador.
- 9 : Coordine con su comprador sobre las exigencias y los requisitos que se debe cumplir en el país de destino.

- 10 : Formule correctamente los documentos de exportación.
- 11 : Revise con su operador logístico las exigencias de las normas legales que regulan la exportación de mercancías.
- 12 : Recuerde que el Perú ha suscrito varios tratados de libre comercio que ayudan a que un producto peruano pueda ingresar al mercado objetivo con beneficios arancelarios.
- 13 : Revise las exigencias de los tratados de libre comercio.
- 14 : Evalúe adecuadamente al operador logístico y las tarifas que le ofrecen.
- 15 : Consulte con el operador logístico sobre el servicio que le van a ofrecer, trate de obtener la mayor cantidad de información.
- 16 : Reconozca las actividades que realizan los operadores logísticos.
- 17 : Hacerle seguimiento a la mercancía en toda la cadena logística. Recuerde que el exportador debe buscar posicionarse del mercado objetivo.