

Seminarios Miércoles del exportador

Costos DFI en relación con los INCOTERMS 2020

Lima, 8 de abril de 2026



**Juan Carlos Ganoza
Aleman**

Global Trade Routes

Atlantic Ocean



Capítulo 1

¿Qué son los Incoterms® y por qué son cruciales?

Una introducción al lenguaje universal del comercio internacional.

El Lenguaje Universal del Comercio Internacional

¿Qué son?

Términos comerciales estandarizados de 3 letras en inglés, publicados por la **Cámara de Comercio Internacional (CCI)**.

¿Para qué sirven?

Aclaran **costos, riesgos y responsabilidades** entre comprador y vendedor en contratos de compraventa internacional.

¿Por qué importan?

Reducen malentendidos, **evitan disputas** y facilitan operaciones globales con mayor seguridad jurídica y comercial.

¿Por qué son esenciales los INCOTERMS?

Claridad absoluta

Definen quién paga qué y cuándo se transfiere exactamente el riesgo en cada etapa del transporte

Prevención de disputas

Evitan malentendidos y conflictos costosos en contratos de compraventa internacional

Marco complementario

Complementan el contrato de venta sin sustituirlo, proporcionando estructura estándar



HISTORIA Y PROPÓSITO

Un Marco para la Confianza y la Claridad

Creados en **1936** y actualizados periódicamente – la versión vigente es **Incoterms® 2020**.

→ Establecen **quién paga qué** en cada etapa del transporte

→ Definen **cuándo se transfiere el riesgo** del vendedor al comprador

→ Proporcionan un "menú" conocido que genera **seguridad y confianza**

¿Qué cubren y qué no cubren los INCOTERMS?

✓ Sí cubren

- Lugar exacto de entrega de mercancías
- Momento de transferencia de riesgo
- Distribución de costos de transporte
- Responsabilidades de seguro
- Obligaciones de carga y descarga

X No cubren

- Transferencia de propiedad legal
- Calidad o especificaciones del producto
- Modalidades y términos de pago
- Leyes aplicables o jurisdicción
- Penalizaciones por incumplimiento

Capítulo 2

La Estructura de los Incoterms®

Cómo se organizan y qué significan sus categorías fundamentales.



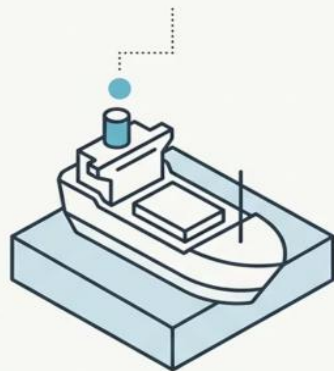
Dos Grandes Familias, Un Objetivo Común

Familia 1: Cualquier Modo de Transporte



EXW, FCA,
CPT, CIP, DAP,
DPU, DDP

Familia 2: Solo Transporte Marítimo o Fluvial



FAS, FOB,
CFR, CIF

Cualquier Modo de Transporte

Aplicables a transporte **aéreo, terrestre, marítimo y multimodal**. Son las más versátiles y de uso más amplio en el comercio moderno.

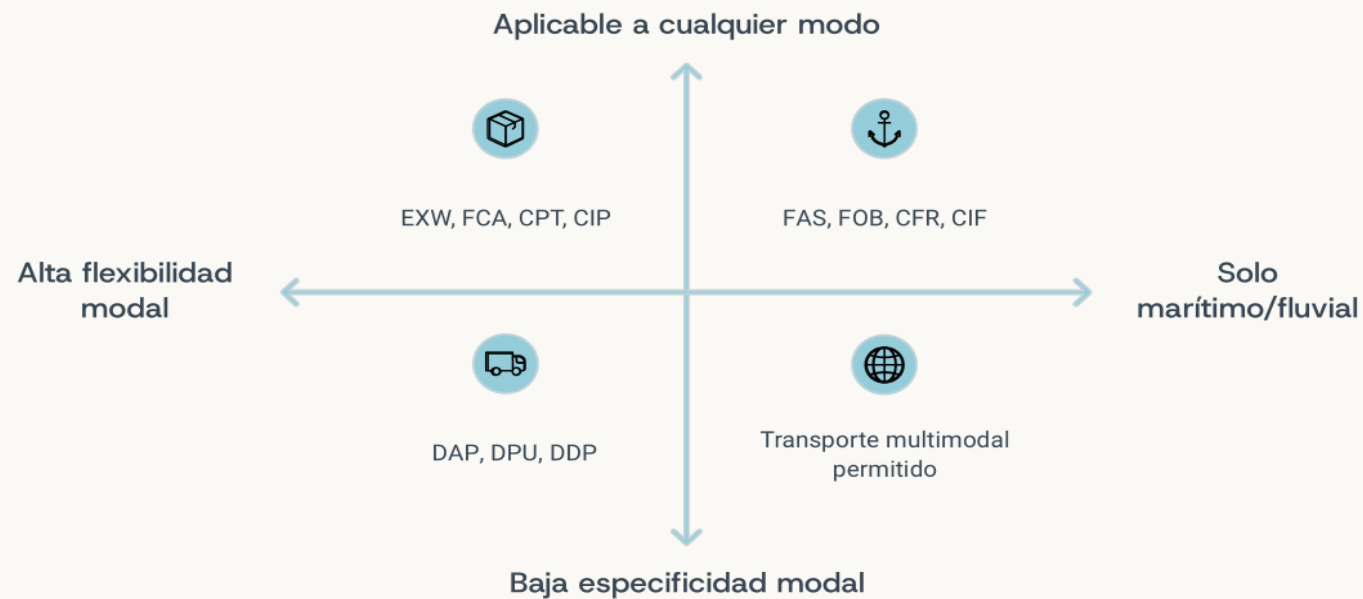
Solo Marítimo o Fluvial

Exclusivas para el transporte por **agua**. Especialmente relevantes cuando el punto de transferencia es a bordo del buque o al costado del mismo.

El Poder de la Abreviatura: 3 Letras que lo Definen Todo

Cada Incoterm® se identifica con un **código de tres letras** que resume de forma precisa las obligaciones clave del vendedor y el comprador.

E — Salida El vendedor pone la mercancía a disposición en origen. EXW : mínima obligación del vendedor.	F — Franco El vendedor entrega al transportista elegido por el comprador. FCA, FAS, FOB .
C — Coste El vendedor paga el transporte pero no asume el riesgo hasta destino. CPT, CIP, CFR, CIF .	D — Destino El vendedor asume todos los costos y riesgos hasta el destino. DAP, DPU, DDP .



Estructura Visual de las Reglas

La correcta clasificación del Incoterm® elegido es fundamental: usar un término marítimo para un envío aéreo puede generar vacíos legales y disputas sobre la transferencia de riesgo.

Regla de oro: Siempre verifique el modo de transporte antes de seleccionar el Incoterm® apropiado.

Capítulo 3

Grupo E y F

Términos con **menos obligaciones para el vendedor** — el comprador asume un mayor protagonismo en la cadena logística.





GRUPO E · SALIDA

EXW — Ex Works / En Fábrica

El Incoterm® con **mínimas obligaciones para el vendedor**. La mercancía queda disponible en las propias instalaciones del vendedor.

Vendedor

Entrega en fábrica o almacén. No gestiona exportación ni transporte.

Comprador

Asume **todos los costos y riesgos** desde la recogida hasta el destino final.

GRUPO F · FRANCO TRANSPORTISTA

FCA — Free Carrier / Franco Transportista

Uno de los Incoterms® más utilizados actualmente, compatible con todos los modos de transporte, incluido el multimodal.



Vendedor

Entrega al transportista designado por el comprador en el lugar acordado. Gestiona la exportación.

Comprador

Asume costos y riesgos desde la entrega al transportista en origen.

SOLO MARÍTIMO / FLUVIAL

GRUPO F

FAS — Free Alongside Ship

Franco al Costado del Buque — el vendedor lleva la mercancía hasta el muelle, al costado del buque designado.



Vendedor

Entrega al costado del buque en el puerto de carga. Gestiona despacho de exportación.

Comprador

Asume costos y riesgos desde ese punto, incluyendo la carga a bordo.

SOLO MARÍTIMO / FLUVIAL

GRUPO F

FOB — Free On Board / Franco a Bordo

Vendedor

Entrega la mercancía **a bordo del buque** en el puerto de carga. Asume todos los costos y riesgos hasta ese momento, incluyendo la carga.

Comprador

Asume costos y riesgos **una vez la mercancía está a bordo**. Contrata y paga el flete internacional y el seguro.

El FOB es uno de los Incoterms® más utilizados en el comercio mundial, especialmente en el intercambio de materias primas y mercancías a granel.



Capítulo 4

Grupo C y D

Términos con **más obligaciones para el vendedor** — quien asume mayor control sobre el transporte y, en el Grupo D, también sobre los riesgos hasta el destino.



GRUPO C · TRANSPORTE PRINCIPAL PAGADO

CPT — Carriage Paid To

Transporte Pagado Hasta — el vendedor paga el flete principal pero el riesgo se transfiere antes de la llegada a destino.



Vendedor

Paga el transporte hasta el lugar de destino convenido.
Gestiona exportación y entrega al primer transportista.

Comprador

Asume el **riesgo desde la entrega al primer transportista**, aunque el vendedor pague el flete.



GRUPO C · CON SEGURO

CIP — Carriage and Insurance Paid To

Transporte y Seguro Pagados Hasta — similar al CPT pero el vendedor contrata además un **seguro de cobertura amplia** (mínimo Institute Cargo Clauses A).

Vendedor

Paga transporte y seguro hasta destino. Incoterms® 2020 exige cobertura amplia.

Comprador

Asume el riesgo desde la entrega al primer transportista, protegido por el seguro contratado.

GRUPO D · DESTINO

DAP — Delivered At Place

Entregada en Lugar Convenido — el vendedor asume la responsabilidad máxima del transporte, sin incluir la descarga ni los trámites de importación.



Vendedor

Asume **todos los costos y riesgos** hasta el lugar convenido en destino. La mercancía llega lista para descargar.

Comprador

Realiza el **despacho de importación**, paga aranceles y se encarga de la descarga.

GRUPO D · INCLUYE DESCARGA

DPU — Delivered at Place Unloaded

Entregada en Lugar Descargada — el único Incoterm® en el que el vendedor asume el **costo y riesgo de la descarga** en el punto de destino.



Vendedor

Cubre todos los costos y riesgos, **incluida la descarga** en el lugar de destino acordado.

Comprador

Gestiona únicamente el **despacho de importación** y el pago de aranceles.

GRUPO D · MÁXIMA OBLIGACIÓN


DDP — Delivered Duty Paid / Entregada Derechos Pagados

Vendedor

Asume **absolutamente todo**: costos, riesgos, despacho de exportación e importación, aranceles y entrega final. Es el Incoterm® con **máximas obligaciones** para el vendedor.

Comprador

Solo recibe la mercancía. No gestiona trámites, no asume riesgos del transporte, no paga aranceles. Máxima comodidad.

 **Conclusión:** Conocer los Incoterms® permite negociar con precisión, reducir riesgos y optimizar costos en cada operación de comercio internacional.





CAPÍTULO 5

INCOTERMS 2020 y gestión de riesgos arancelarios

INCOTERMS para mitigar riesgos en entornos arancelarios volátiles



Claridad arancelaria

Define con precisión quién es responsable del pago de aranceles, impuestos y cuándo debe realizarse



Adaptación rápida

Facilita ajustes contractuales ante cambios repentinos en tarifas o políticas comerciales internacionales



Reducción de incertidumbre

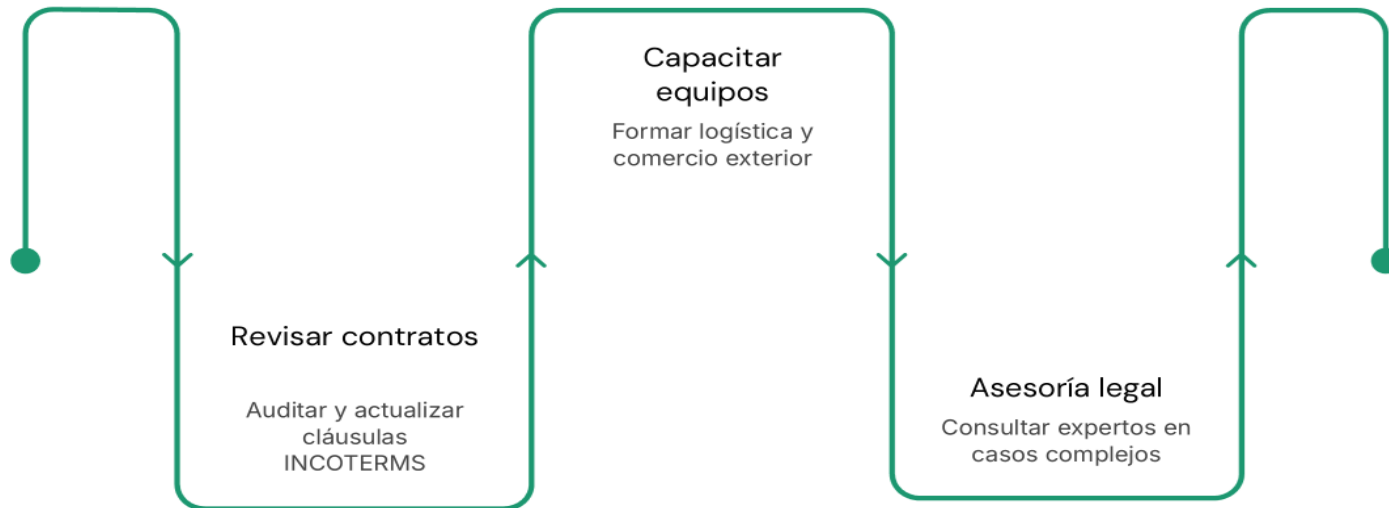
DDP transfiere responsabilidad total al vendedor, protegiendo al comprador de sorpresas arancelarias



Negociación equilibrada

Permite distribuir riesgos arancelarios según la experiencia y capacidad de cada parte

Recomendaciones para empresas peruanas.



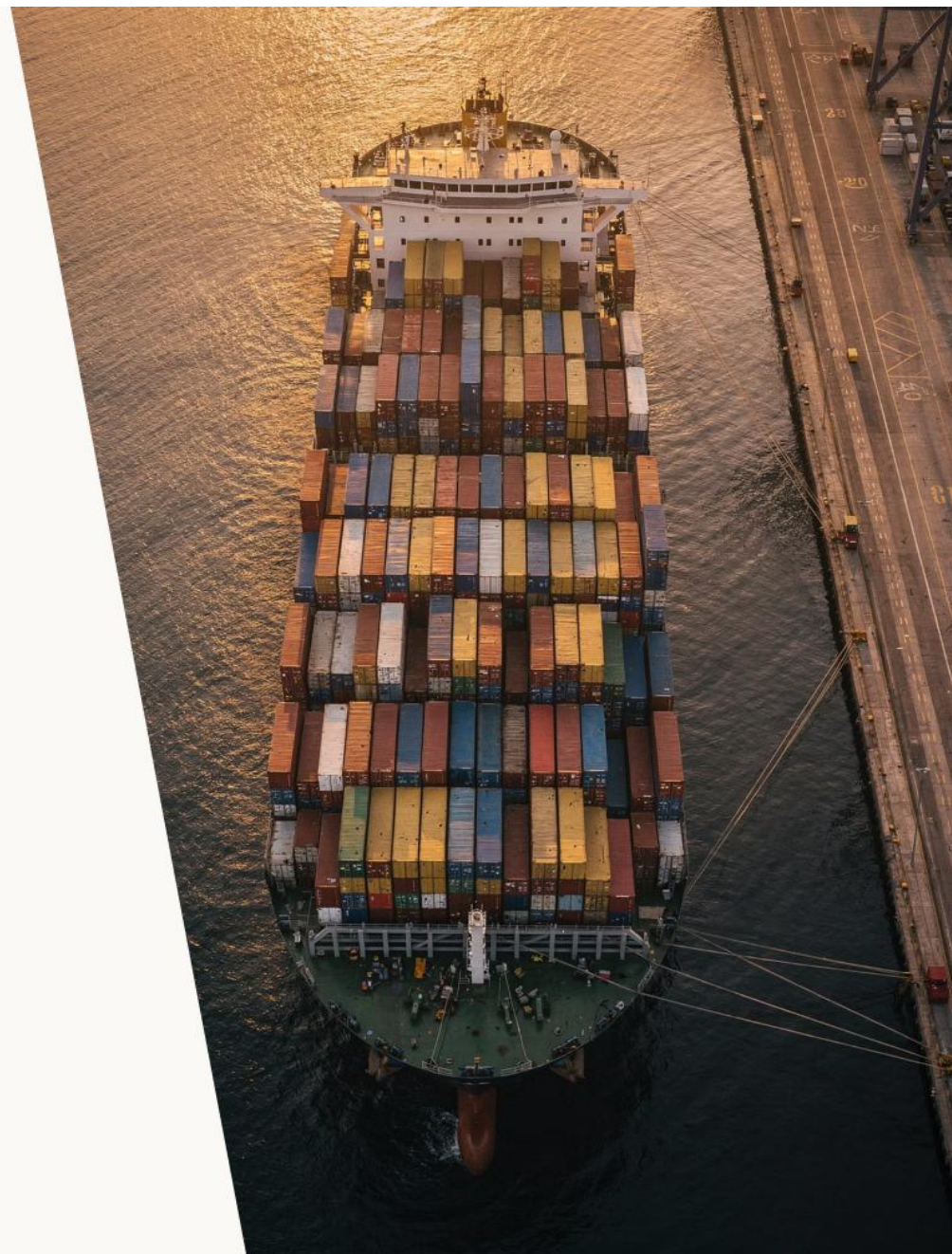
Implementar estas acciones fortalece la posición competitiva de empresas mexicanas en el comercio internacional y reduce significativamente riesgos legales y financieros.

Acciones prioritarias

1. **Auditoría contractual:** Revisar todos los contratos vigentes y actualizar cláusulas INCOTERMS obsoletas
2. **Capacitación continua:** Entrenar equipos de logística y comercio exterior en la correcta aplicación de INCOTERMS 2020
3. **Asesoría especializada:** Consultar con expertos legales para casos complejos o negociaciones de alto valor
4. **Documentación estandarizada:** Crear plantillas y procedimientos internos alineados con INCOTERMS 2020

Costos Logísticos de Exportación: Clave para tu Éxito Internacional

Dominar los costos logísticos no es solo una necesidad operativa — es la diferencia entre una exportación rentable y una que erosiona tus márgenes. Este es tu guía completa para entender, calcular y optimizar cada peso de tu cadena de valor internacional.



Más Allá del Producto: El Verdadero Costo de Exportar

Cuando hablamos de exportación, es fácil enfocarse únicamente en el precio del producto. Sin embargo, los **costos logísticos internacionales** representan todos los gastos asociados al movimiento de mercancías entre países — y su peso sobre la rentabilidad final puede ser determinante.

Calcularlos con precisión no es una tarea administrativa secundaria: es la base de toda decisión estratégica en comercio exterior.

Impacto en Rentabilidad

Los costos logísticos pueden representar entre el 15% y el 35% del valor total exportado.

Competitividad

Una logística eficiente posiciona tu producto con mejores precios en el mercado destino.

Decisión Informada

Sin un cálculo preciso, no hay estrategia de precios ni negociación efectiva posible.

El Efecto Iceberg: Costos Visibles vs. Ocultos

La Punta del Iceberg

La tarifa de flete es el costo más visible. Es lo que la mayoría de los exportadores solicita primero al cotizar una operación.

Lo que Está Bajo el Agua

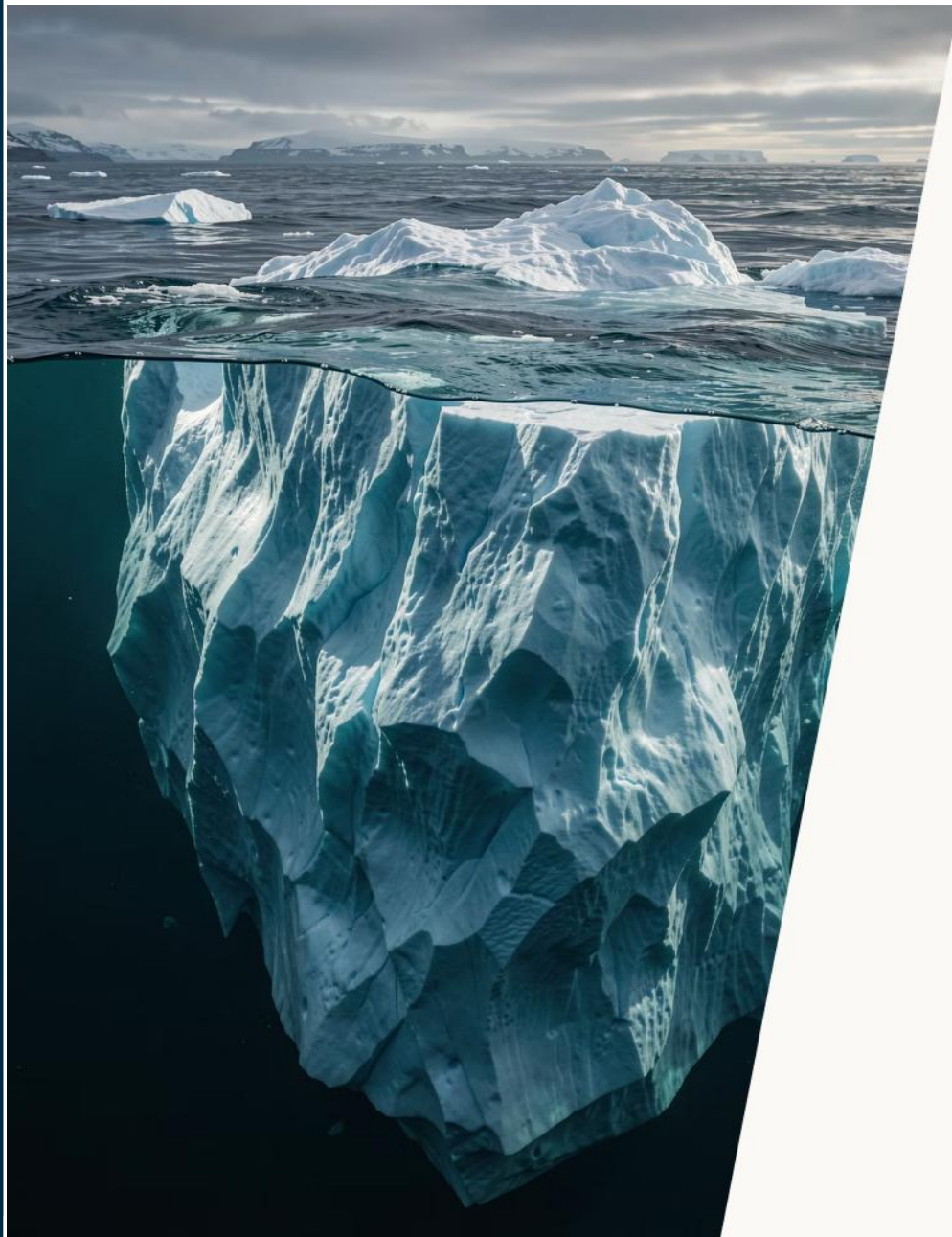
Recargos portuarios, inspecciones, demurrage, documentación, almacenamiento y costos administrativos se acumulan silenciosamente.

El Costo de Ignorarlos

Los costos ocultos pueden erosionar entre un 20% y 50% adicional sobre el flete base, destruyendo el margen proyectado.

La Ventaja Competitiva

Una gestión experta transforma la logística de un simple centro de costos a una palanca estratégica de competitividad.



CAPÍTULO 2

Desglosando los Componentes del Costo Logístico

La cadena de costos logísticos es más compleja de lo que parece a simple vista. Conocer cada componente — desde el transporte hasta la gestión documental — es esencial para construir una estructura de costos sólida, precisa y sin sorpresas.



1. Costos de Transporte: El Corazón de la Cadena



Transporte Marítimo

- Flete por contenedor (FCL) o carga consolidada (LCL)
- Recargos por temporada (GRI - General Rate Increase)
- Tarifas portuarias (THC - Terminal Handling Charge)
- Ajuste por combustible (BAF, EBS)



Transporte Terrestre

- Fletes por camión o tracto camión
- Costos de choferes y logística de cabotaje
- Peajes en carreteras internacionales
- Seguro de carga para traslados internos



Transporte Aéreo

- Flete aéreo por kg o volumen (chargeable weight)
- Manejo en aeropuerto (handling)
- Tasas de seguridad y combustible
- Ideal para mercancía urgente o de alto valor

2. Almacenamiento y Manipulación: El Espacio y el Movimiento



Cada hora que tu mercancía permanece en un almacén o instalación portuaria tiene un costo. Estos gastos suelen subestimarse, pero pueden acumularse rápidamente si no se gestionan con precisión.

→ Bodegaje

Almacenamiento en origen o destino: puertos secos, centros logísticos y bodegas fiscales.

→ Manejo de Carga

Manejo de pallets, consolidación LCL, carga y descarga de contenedores.

→ Cadena de Frío

Cámaras frigoríficas para productos perecederos, agroindustriales o farmacéuticos.

→ Custodia y Resguardo

Servicios de estiba especializada y seguridad de la mercancía en tránsito.

3. Costos Aduaneros y de Comercio Exterior

Navegar la burocracia aduanera es uno de los mayores desafíos para cualquier exportador. Estos costos son inevitables, pero con una planificación adecuada se pueden anticipar y controlar con precisión.

1

Aranceles e IGI

Impuesto General de Importación según fracción arancelaria, origen y acuerdos comerciales vigentes.

2

IVA y Tributos

Impuesto al valor agregado y otros impuestos aplicables en el país de destino.

3

Agente Aduanal

Honorarios por operación de despacho aduanero. Indispensable para cumplimiento regulatorio.

4

Tasas Portuarias

Cargos aplicados por los puertos y aeropuertos en origen y destino.

5

Inspecciones

Revisiones sanitarias, fitosanitarias o de tipo SENASICA para ciertos productos regulados.

4. Seguros y Garantías: Protección contra Imprevistos

El seguro de carga internacional no es un lujo — es una inversión inteligente que protege el valor total de tu operación. Se calcula generalmente como un **porcentaje del valor CIF** (Costo + Seguro + Flete) de la mercancía.

Seguro de Carga

Cubre daños, robos, averías o pérdida total durante el tránsito internacional.

Fianzas y Garantías

Instrumentos financieros requeridos por autoridades aduaneras en ciertos mercados.

Costo Típico

Entre 0.3% y 1.5% del valor CIF, dependiendo del tipo de mercancía y ruta.



5. Costos Administrativos y de Gestión



Gestión Documental

Preparación de facturas comerciales, packing list, certificados de origen, permisos de exportación y licencias sectoriales.



Recursos Humanos

Personal especializado en coordinación logística, agentes de carga, coordinadores de comercio exterior y operadores aduanales.



1. Plataformas Digitales

Sistemas de reservas, rastreo (tracking) en tiempo real y gestión de documentos electrónicos. Un costo que se amortiza en eficiencia.



Comunicación y Coordinación

Costos de gestión con proveedores, navieras, agentes de carga y contrapartes en el extranjero.

Paso a Paso: Tu Hoja de Ruta para el Cálculo

ćĉ

Definir el Alcance

Establece el origen exacto, destino, tipo de producto, su clasificación arancelaria, peso, volumen y condiciones especiales de manejo.

Calcular Aduanas

Investiga aranceles, IGI, IVA y requisitos regulatorios específicos según el producto y el país de destino.

05

Asegurar la Carga

Calcula el porcentaje correspondiente sobre el valor CIF total. Evalúa coberturas all-risk vs. básicas.

02

Estimar el Transporte

Solicita cotizaciones detalladas a al menos tres proveedores logísticos. Compara modos (marítimo, aéreo, terrestre) y condiciones.

ćç

Incluir Almacenaje

Estima los días de estiba, custodia y almacenamiento intermedio. Considera posibles demoras o contingencias.

ćđ

Agregar Costos Indirectos

Suma documentación, plataformas tecnológicas, personal dedicado y gastos de comunicación y coordinación.

El Costo por Unidad: Midiendo la Eficiencia

Una vez calculado el costo logístico total de una operación, el siguiente paso es **convertirlo en un indicador por unidad**. Este dato es esencial para evaluar la eficiencia real de tu cadena y comparar mercados, rutas y proveedores.

📄 **Fórmula Clave:** Costo Logístico por Unidad = **Costo Logístico Total** ÷ **Volumen Exportado** (medido en toneladas, cajas o unidades según tu producto)

Este indicador te permite identificar oportunidades de mejora, negociar con mayor poder y diseñar estrategias de precio competitivas para cada mercado destino.

3

Cotizaciones Mínimas

Recomendadas para obtener un benchmark confiable de mercado.

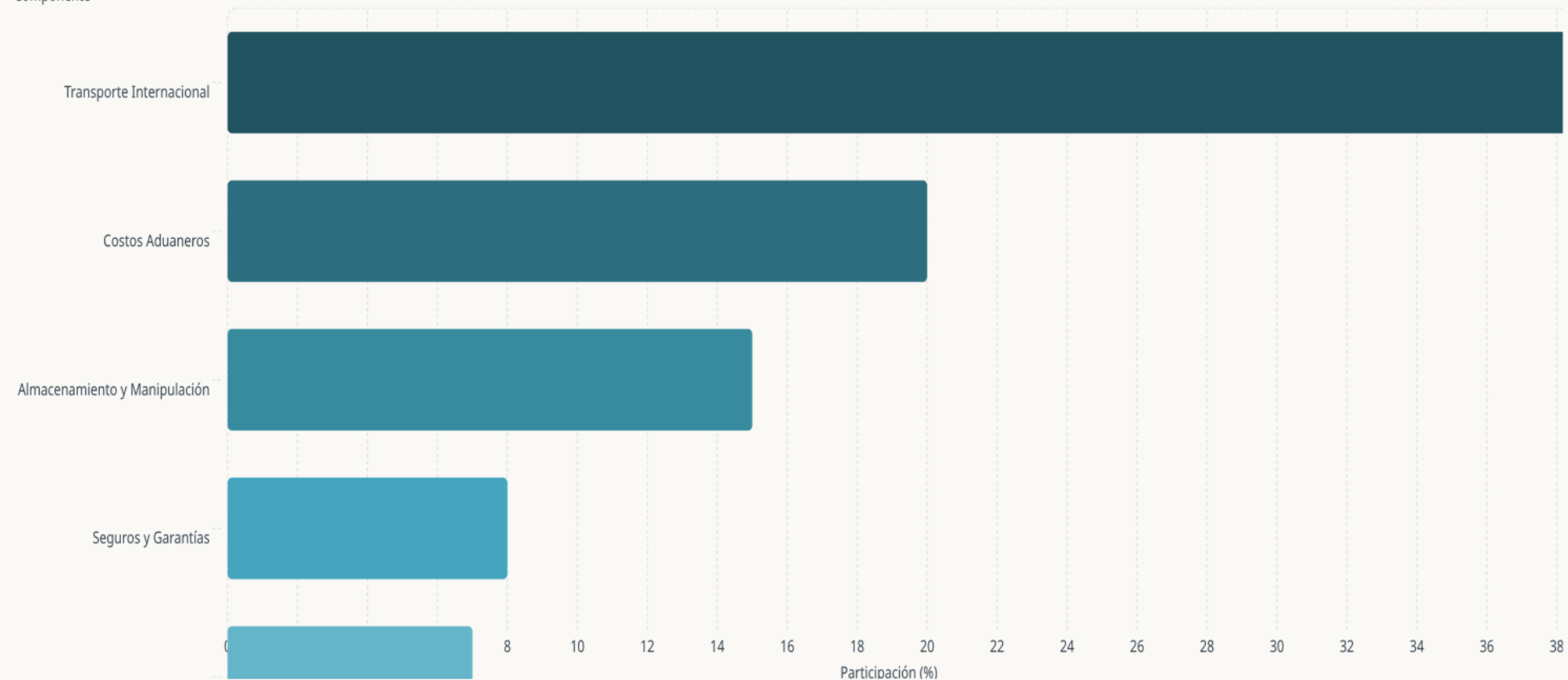
15%

Ahorro Potencial

Con optimización de rutas y consolidación de cargas.

Composición del Costo Logístico: Cada Componente Cuenta

Componente



El transporte internacional domina la estructura de costos, representando casi la mitad del total. Sin embargo, los componentes secundarios – aduanas, almacenamiento y seguros – en conjunto superan al flete. **Ignorar cualquiera de ellos es un error costoso.**

Más Allá del Costo: Estrategias de Optimización



Negociar Tarifas

Aprovecha el volumen acumulado y las relaciones a largo plazo con navieras y transitarios para obtener tarifas preferenciales y contratos anuales.



Optimizar Rutas

Evalúa periódicamente los modos de transporte y rutas disponibles. Cambios en puertos de transbordo pueden reducir tiempos y costos.



Consolidar Cargas (LCL)

Agrupar envíos de menor volumen en contenedores compartidos reduce el costo unitario significativamente sin sacrificar frecuencia.



Tecnología TMS

Los sistemas de gestión logística (TMS) brindan visibilidad completa, automatizan procesos y permiten tomar decisiones basadas en datos en tiempo real.

El Futuro de la Logística de Exportación

Mayor Volatilidad

Disrupciones globales, conflictos geopolíticos y variaciones en fletes seguirán siendo parte del panorama. La resiliencia es clave.

Sostenibilidad

La logística verde – emisiones reducidas, rutas optimizadas y empaques ecoeficientes – será un requisito de acceso a mercados premium.

1

2

3

4

Digitalización

Blockchain, IA y automatización transformarán la gestión documental, el tracking y la toma de decisiones logísticas en tiempo real.

Estrategia Central

La logística dejará de ser un área de soporte para convertirse en un pilar estratégico de la competitividad empresarial global.

Las empresas que inviertan hoy en capacidades logísticas – talento, tecnología y relaciones – estarán mejor posicionadas para capturar las oportunidades del comercio internacional de mañana.

¡Exporta con Inteligencia!

Transforma tus Costos Logísticos en tu Mayor Ventaja Competitiva

✓ Conoce

Identifica y mapea cada componente de tu costo logístico total, visible y oculto.

📊 Calcula

Construye una hoja de costeo por operación y convierte el total en costo por unidad exportada.

⚡ Optimiza

Negocia, consolida, automatiza y elige rutas e INCOTERMS que maximicen tu rentabilidad.

🚀 Crece

Usa la logística como ventaja competitiva para conquistar nuevos mercados con confianza.



CALLAO – VALPARAISO

LINEA NAVIERA	PUERTOS	TIEMPO
HAMBURG SUD	PECLL- VALP	6 DIAS
MAERSK LINE	PECLL- VALP	10 DIAS
EVERGREEN	PECLL- VALP	8 DIAS

Lima / Callao



CALLAO – VALPARAISO

1. GASTOS EN ORIGEN (PERU -CALLAO)	US\$ (USD)	Tipo de Concepto
<u>1.1. AGENTE DE ADUANA</u>		
Comision minima (150)	150	Por DAM
Gastos operativos por Despacho aduana	35	Por DAM
Reconocimiento físico	60	Por DAM
<u>1.2. AGENTE DE CARGA</u>		
BL FEE	50	Por BL
Transmision de Información	35	Por BL
Handling	45	Por BL
<u>1.3. Servicios portuarios (Vistos buenos Estimado)</u>		
Depende de la Naviera con la que contrate el flete		
Container Control	60	Por Contenedor
Servicio de Administracion de contenedor Exportacion	32	Por Contenedor
Gastos Administrativos	28	Por Contenedor
Servicio documentario	135	Por BL
Gate out (salida de contenedor)	135	Por Contenedor
<u>1.4 . Servicio Deposito Temporal</u>		
Servicio Integral (costos estimados)	370	Por Contenedor
Incluye servicios :		
01 Derecho de Carguio Portuaria.		
01 Traccion		
01 Servicio Manipuleo		
01 Servicio Terminal (uso de area, asignacion de equipo de stacker, posicionamiento de contenedor, balanza, transmision electronica, control de ingreso y despacho de Carga)		
01 Gasto administrativo del deposito temporal		
<u>1.5. Servicios Adicionales en origen</u>		
Servicios de cuadrilla	115	Por Contenedor
Precintos Línea	15	Por Contenedor
Certificado de origen	21	Por Contenedor
GASTOS EN ORIGEN CALLAO EN PERU	1,286	

GENERAL
COSTOS LOGÍSTICOS
Referencia: CTN 20 seco

CALLAO – VALPARAISO

1. COSTOS EN ORIGEN CALLAO EN PERU	1,286
2. FLETE INTERNACIONAL CALLAO- VALPARAISO (CTN 20 SECO)	
FLETE INTERNACIONAL	900 Por Contenedor
3. SEGURO INTERNACIONAL	
PRIMA DE SEGURO	45 Por Contenedor
4. GASTOS EN DESTINO BUENAVENTURA	
Gastos portuarios	300 Por Contenedor
Gastos en Agente de Aduana	200 Por DAM
Gastos de Almacen Aduanero	100 Por Contenedor
TOTAL DE COSTOS HASTA EL PUERTO - VALPARAISO	2,831

GENERAL
COSTOS LOGÍSTICOS
Referencia: CTN 20 seco

Seminarios Miércoles del exportador

Preguntas y respuestas



**Juan Carlos
Ganoza Aleman**