



REGIMEN DE COMERCIO EXTERIOR



INTRODUCCIÓN

El comercio exterior es hoy una de las principales fuentes de crecimiento económico y competitividad de los países. Para participar con éxito en este entorno global, es esencial conocer los **regímenes de comercio exterior**, ya que definen los procedimientos, beneficios y responsabilidades en cada operación internacional.

En esta unidad, el estudiante aprenderá a **aplicar los regímenes de importación, exportación y especiales**, comprendiendo sus requisitos, documentos y ventajas. El enfoque es **práctico y profesional**, con casos reales que muestran cómo elegir el régimen más adecuado según el tipo de mercancía y el contexto logístico.

Este libro digital busca formar profesionales capaces de **gestionar operaciones internacionales con eficiencia, legalidad y visión global**, convirtiendo cada concepto en una herramienta útil para el desarrollo empresarial y personal.

Aquí aprenderás a manejar los **métodos de valoración reconocidos por la OMC**, a aplicar ajustes correctamente, y a identificar la base imponible para calcular derechos y tributos. Así, estarás preparado para tomar decisiones acertadas y actuar con **seguridad técnica y respaldo legal** en el mercado internacional.





SUMILLA

La unidad didáctica de **Régimen de Comercio Exterior** brinda al estudiante una comprensión integral de los marcos normativos, organismos y procesos que rigen el intercambio de bienes y servicios a nivel internacional, con un enfoque en la realidad peruana. Se abordan temas clave como los organismos reguladores, acuerdos comerciales, tipos de operaciones de comercio exterior, logística internacional y el uso de herramientas digitales. El curso busca capacitar al estudiante para identificar y aplicar correctamente las normativas y procedimientos, facilitando las operaciones de importación y exportación de manera eficiente y legal.



COMPETENCIAS DE LA UNIDAD DIDÁCTICA

Al finalizar la unidad didáctica, el estudiante será capaz **de interpretar y aplicar las normas y procedimientos del régimen de comercio exterior peruano e internacional, gestionando exitosamente las operaciones de importación y exportación, y utilizando las herramientas y recursos disponibles para optimizar la cadena logística y comercial.**



COMPETENCIAS ESPECÍFICAS

- ✦ **Identificar y describir los organismos nacionales e internacionales que regulan el comercio exterior y sus principales funciones.**
- ✦ **Analizar los principales acuerdos comerciales (bilaterales y multilaterales)** de los que Perú es parte, comprendiendo su impacto en las operaciones de comercio exterior.
- ✦ **Diferenciar y aplicar los términos internacionales de comercio (Incoterms)** según la modalidad de la operación y el medio de transporte.
- ✦ **Describir la cadena logística internacional**, identificando los actores, documentos y procesos clave involucrados en el transporte y almacenamiento de mercancías.
- ✦ **Utilizar herramientas digitales y plataformas electrónicas relevantes** para la gestión de operaciones de comercio exterior.
- ✦ **Reconocer la importancia de la gestión de riesgos y seguros** en las operaciones de comercio exterior.



INDICADORES DE LOGRO

- ✦ **Enumera los organismos nacionales e internacionales** relevantes para el comercio exterior y sus responsabilidades principales.
- ✦ **Explica la importancia de los tratados de libre comercio (TLC)** para las operaciones de importación y exportación.
- ✦ **Selecciona el Incoterm** más apropiado para diferentes escenarios de compra-venta internacional.
- ✦ **Diagrama el flujo de la cadena logística internacional**, desde el origen hasta el destino final.

- ✦ **Identifique los documentos de transporte internacional** y su función en la operación.
- ✦ **Navega y extrae información relevante de plataformas electrónicas** de comercio exterior (VUCE, Páginas de Aduanas, etc.).
- ✦ **Describa los tipos de seguros de carga internacional** y su relevancia en la gestión de riesgos.

UNIDADES DE APRENDIZAJES



1 MARCO GENERAL DEL COMERCIO EXTERIOR Y ORGANISMOS REGULADORES

2 ACUERDO COMERCIALES Y NORMATIVA DE ORIGEN

3 INCOTERMS Y LOGISTICA INTERNACIONAL I (TRANSPORTE)

4 LOGISTICA INTERNACIONAL II (SEGURO, ALMACENAMIENTO Y MEDIOS DE PAGOS)

MARCO GENERAL DEL COMERCIO EXTERIOR Y ORGANISMOS REGULADORES

Unidad





INTRODUCCIÓN

El comercio exterior es hoy el motor que conecta a los países con el mundo. Cada producto que importamos o exportamos refleja no solo una operación económica, sino también el esfuerzo de empresarios, trabajadores, gobiernos e instituciones que interactúan para garantizar que el proceso sea **seguro, ágil y competitivo**.

En esta primera sesión, el estudiante descubrirá los **fundamentos del comercio exterior**, su importancia para el desarrollo del país y el rol de los actores que lo hacen posible. Además, conocerá a los principales **organismos nacionales e internacionales** encargados de regular, fiscalizar y promover el comercio, comprendiendo cómo cada uno contribuye a la transparencia, legalidad y eficiencia de las transacciones internacionales.

El objetivo es que el futuro profesional no solo domine conceptos, sino que pueda **interpretarlos y aplicarlos en la práctica**, entendiendo que cada exportación o importación representa una oportunidad de crecimiento económico, integración cultural y desarrollo sostenible.



COMPETENCIA

Al finalizar la unidad didáctica, el estudiante será capaz **de interpretar y aplicar las normas y procedimientos del régimen de comercio exterior peruano e internacional, gestionando exitosamente las operaciones de importación y exportación, y utilizando las herramientas y recursos disponibles para optimizar la cadena logística y comercial**.



CAPACIDADES

- ✦ Comprende la relevancia y el alcance del comercio exterior, así como los actores clave.
- ✦ Identifica y describe las funciones de los principales organismos reguladores y promotores del comercio exterior.



TEMAS A TRATAR

1. Conceptos Fundamentales de Comercio Exterior: Definición, importancia, agentes intervinientes.
2. Organismos Nacionales e Internacionales del Comercio Exterior: MINCETUR, PromPerú, BCR, MRE. OMC, UNCTAD, CCI, OMA.





CONCEPTOS FUNDAMENTALES DEL COMERCIO EXTERIOR

1

> Definición

El comercio exterior es el intercambio de bienes y servicios entre países, regulado por normas nacionales e internacionales.

> Importancia

Permite acceder a nuevos mercados, fomentar la competitividad, mejorar la calidad de vida de la población y fortalecer la economía nacional.

> Agentes intervinientes:

- ✦ **Exportador:** Vende sus productos al exterior.
- ✦ **Importador:** Compra productos de otro país.
- ✦ **Agentes de aduana:** Especialistas que facilitan el despacho de mercancías.
- ✦ **Transportistas:** Encargados del traslado físico de los bienes.
- ✦ **Gobierno y organismos de control:** Establecen reglas, tributos y fiscalización.

Ejemplo práctico: Una empresa peruana que exporta café orgánico a Europa requiere del trabajo conjunto del exportador, agentes de aduana, bancos, transportistas y la SUNAT para asegurar que el producto llegue en condiciones y cumpla todas las normativas.





ORGANISMOS NACIONALES E INTERNACIONALES DEL COMERCIO EXTERIOR

2

1 Nacionales:

- ✦ **MINCETUR (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo):** Diseña la política nacional de comercio exterior y promueve tratados internacionales.
- ✦ **PromPerú:** Impulsa la internacionalización de las empresas peruanas y la promoción de exportaciones y turismo.
- ✦ **BCR (Banco Central de Reserva):** Garantiza la estabilidad monetaria y regula aspectos cambiarios relacionados con el comercio internacional.
- ✦ **MRE (Ministerio de Relaciones Exteriores):** Representa al país en el exterior, fortaleciendo relaciones diplomáticas y comerciales.

2 Internacionales:

- ✦ **OMC (Organización Mundial del Comercio):** Promueve reglas claras para el comercio entre países.
- ✦ **UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo):** Busca el desarrollo económico mediante un comercio justo.
- ✦ **CCI (Cámara de Comercio Internacional):** Elabora normas globales como los Incoterms.
- ✦ **OMA (Organización Mundial de Aduanas):** Estandariza procedimientos aduaneros, como el Sistema Armonizado.

Ejemplo práctico: Cuando un importador peruano trae maquinaria desde China, el **MINCETUR** asegura que el tratado comercial aplicable reduzca los aranceles; la **SUNAT/OMA** define la clasificación arancelaria; y la **OMC** garantiza que el comercio se realice bajo reglas claras y sin prácticas desleales.

RESUMEN DEL CAPÍTULO

En esta sesión se revisaron los **conceptos fundamentales del comercio exterior**, su importancia en el desarrollo económico y social, y el rol de los principales **organismos nacionales e internacionales** que regulan y promueven las transacciones. A través de ejemplos prácticos se comprendió que el comercio exterior es un proceso dinámico donde participan múltiples actores, cada uno con responsabilidades específicas para garantizar la eficiencia y transparencia de las operaciones.

IDEA PRINCIPAL

El comercio exterior no es solo una actividad económica: es una red de actores y organismos que, trabajando de manera coordinada, permiten que los bienes y servicios circulen por el mundo con seguridad y eficiencia. El mensaje final para el estudiante es claro: **conocer y aplicar las normas del comercio exterior es la base para convertirse en un profesional capaz de abrir fronteras, generar oportunidades y contribuir al crecimiento sostenible del país.**



AUTOEVALUACIÓN TIPO TEST

1. ¿Qué es el comercio exterior?

- a) El intercambio de productos dentro del país.
- b) El intercambio de bienes y servicios entre diferentes países.
- c) El intercambio cultural entre naciones.
- d) La venta de productos a nivel regional.

☒ **Respuesta: b) El intercambio de bienes y servicios entre países.**

2. ¿Por qué es importante el comercio exterior para un país como el Perú?

- a) Porque permite depender únicamente de la producción nacional.
- b) Porque fomenta la competencia y mejora la calidad de vida de la población.
- c) Porque evita la entrada de productos extranjeros.
- d) Porque incrementa únicamente la importación.

☒ **Respuesta: b) Porque fomenta la competencia y mejora la calidad de vida de la población.**

3. ¿Quién es el encargado de vender productos al extranjero?

- a) El importador.
- b) El exportador.
- c) El transportista.
- d) El agente de aduanas.

☒ **Respuesta: b) El exportador.**

4. ¿Qué organismo nacional diseña la política de comercio exterior en el Perú?

- a) PromPerú.
- b) BCR.
- c) MINCETUR.
- d) MRE.

☒ **Respuesta: c) MINCETUR.**

5. ¿Qué función cumple PromPerú en el comercio exterior?

- a) Regular el sistema monetario nacional.
- b) Fiscalizar las operaciones de importación.
- c) Impulsar la internacionalización de las empresas y promover exportaciones.
- d) Representar al Perú en acuerdos diplomáticos.

☒ **Respuesta: c) Impulsar la internacionalización de las empresas y promover exportaciones.**

6. ¿Cuál de los siguientes organismos internacionales se encarga de establecer reglas claras para el comercio entre países?

- a) UNCTAD.
- b) OMC.
- c) OMA.
- d) CCI.

☒ **Respuesta: b) OMC.**

7. ¿Qué rol cumple la OMA (Organización Mundial de Aduanas)?

- a) Promueve acuerdos de libre comercio.
- b) Regula el valor de las exportaciones.
- c) Estandariza procedimientos aduaneros como el Sistema Armonizado.
- d) Controla los tipos de cambio internacionales.

☒ **Respuesta: c) Estandariza procedimientos.**

8. ¿Cuál es el principal objetivo de la UNCTAD?

- a) Promover la estandarización de incoterms.
- b) Impulsar el desarrollo económico mediante un comercio justo.
- c) Supervisar los procedimientos de aduanas.
- d) Administrar los tipos de cambio internacionales.

☒ **Respuesta: b) Impulsar el desarrollo económico.**

9. ¿Qué actor del comercio exterior facilita el despacho de mercancías y asegura el cumplimiento de normas aduaneras?

- a) El importador.
- b) El transportista.
- c) El agente de aduanas.
- d) El banco.

☒ **Respuesta: c) El agente de aduanas.**

10. ¿Por qué es importante que el estudiante conozca los organismos nacionales e internacionales del comercio exterior?

- a) Para elegir qué producto exportar sin necesidad de normas.
- b) Porque su conocimiento garantiza operaciones más eficientes, seguras y legales.
- c) Para evitar participar en exportaciones e importaciones.
- d) Solo para obtener información sobre turismo.

☒ **Respuesta: b) Porque su conocimiento garantiza operaciones más eficientes, seguras y legales.**

ACUERDOS COMERCIALES Y NORMATIVA DE ORIGEN

Unidad

2





INTRODUCCIÓN

En un mundo globalizado, el comercio exterior no solo depende de vender o comprar productos, sino también de las **reglas y acuerdos internacionales** que facilitan o limitan el acceso a los mercados. Perú, consciente de la importancia de integrarse al comercio mundial, ha suscrito diversos **Tratados de Libre Comercio (TLC)**, **Acuerdos de Complementación Económica (ACE)** y participa en bloques regionales como la **Comunidad Andina (CAN)** y la **Alianza del Pacífico**.

Sin embargo, aprovechar estos acuerdos no se limita a conocer su existencia, sino a comprender las **ventajas arancelarias** que generan y, sobre todo, cumplir con la **normativa de origen**, que determina si una mercancía puede recibir o no los beneficios preferenciales.

Para los estudiantes de comercio exterior, este tema es vital porque permite **optimizar operaciones de exportación e importación**, reduciendo costos, ampliando mercados y asegurando la competitividad del país y de sus empresas. Al final de esta sesión, podrás reconocer cómo los acuerdos comerciales son verdaderas herramientas estratégicas y cómo las normas de origen garantizan su aplicación justa y transparente.



COMPETENCIA

Al finalizar la unidad didáctica, el estudiante será capaz de **interpretar y aplicar las normas y procedimientos del régimen de comercio exterior peruano e internacional**, gestionando exitosamente las **operaciones de importación y exportación**, y utilizando las **herramientas y recursos disponibles para optimizar la cadena logística y comercial**.



CAPACIDADES

- Analiza los acuerdos comerciales suscritos por Perú y su impacto en las ventajas arancelarias.
- Aplique los criterios para determinar el origen de las mercancías y gestionar la documentación asociada.



TEMAS A TRATAR

1. Acuerdos Comerciales del Perú: Tratados de Libre Comercio (TLC), Acuerdos de Complementación Económica (ACE), Comunidad Andina (CAN), Alianza del Pacífico.
2. Normas de Origen: Concepto, criterios, certificados de origen y su importancia para la aplicación de preferencias arancelarias.



1

ACUERDOS COMERCIALES DEL PERÚ



a) Tratados de Libre Comercio (TLC)

Son acuerdos bilaterales o multilaterales que buscan **eliminar o reducir aranceles y barreras comerciales** entre los países firmantes.

- **Ejemplo: TLC Perú – Estados Unidos:** permite que productos peruanos como espárragos, textiles y café ingresen al mercado estadounidense con beneficios arancelarios.



b) Acuerdos de Complementación Económica (ACE)

Son acuerdos que promueven la integración entre países de América Latina bajo el marco de la **ALADI** (Asociación Latinoamericana de Integración).

- **Ejemplo: ACE con Argentina y Brasil,** que facilita la exportación de productos peruanos al Mercosur.



c) Comunidad Andina (CAN)

Bloque regional conformado por **Perú, Colombia, Ecuador y Bolivia**. Establece **libre comercio intrarregional** y normas comunes en materia de transporte, aduanas y propiedad intelectual.

- **Caso práctico:** una empresa peruana que exporta galletas a Colombia no paga aranceles por ser miembro de la CAN.



d) Alianza del Pacífico

Conformada por **Perú, Chile, Colombia y México**, busca una integración más profunda con énfasis en la **apertura de mercados y cooperación económica**.

- **Ejemplo:** facilita el movimiento de inversionistas, estudiantes y bienes entre los países miembros.



2

NORMAS DE ORIGEN



DEFINICIÓN

Son un conjunto de criterios que determinan **el país donde una mercancía fue producida o transformada**. Su importancia radica en definir si un producto califica para obtener beneficios arancelarios en el marco de un acuerdo comercial.



CRITERIOS DE ORIGEN

1. **Mercancías totalmente obtenidas:** productos naturales extraídos o producidos íntegramente en un país (ejemplo: uvas peruanas).
2. **Transformación sustancial:** cuando insumos importados se transforman significativamente en el país exportador, cambiando su clasificación arancelaria o cumpliendo con un valor agregado mínimo.
3. **Valor de contenido regional (VCR):** establece un porcentaje mínimo de producción local para que el bien se considere originario.



CERTIFICADOS DE ORIGEN

Documento oficial que respalda el cumplimiento de las normas de origen y que es requerido para que el importador pueda acogerse a las **preferencias arancelarias**.

Caso práctico: un exportador peruano de polos de algodón debe presentar el certificado de origen para que su cliente en México acceda a una rebaja arancelaria bajo la Alianza del Pacífico.

RESUMEN DEL CAPÍTULO

En esta sesión hemos comprendido que los **acuerdos comerciales** son herramientas fundamentales para que el Perú amplíe su participación en los mercados internacionales y ofrezca condiciones más competitivas a sus exportadores. A su vez, las **normas de origen** garantizan que los beneficios de estos acuerdos se otorguen únicamente a las mercancías que realmente cumplen con los criterios establecidos, promoviendo la transparencia y la equidad en el comercio exterior.

IDEA PRINCIPAL

La correcta comprensión y aplicación de los **acuerdos comerciales** y las **normas de origen** no solo optimizan los costos y generan oportunidades de negocio, sino que fortalecen la competitividad del Perú en el escenario mundial. El estudiante debe reconocer que estos instrumentos no son simples requisitos legales, sino **llaves estratégicas para abrir mercados y construir relaciones comerciales sostenibles**.





AUTOEVALUACIÓN TIPO TEST

1. ¿Qué son los Tratados de Libre Comercio (TLC)?

Respuesta: Son acuerdos bilaterales o multilaterales que buscan eliminar o reducir los aranceles y barreras al comercio entre los países firmantes.

2. Menciona un ejemplo de un TLC suscrito por el Perú y su beneficio.

Respuesta: El TLC Perú – Estados Unidos, que permite exportar espárragos, café y textiles peruanos con beneficios arancelarios.

3. ¿Qué organismo regional conforman Perú, Colombia, Ecuador y Bolivia para promover el libre comercio?

Respuesta: La Comunidad Andina de Naciones (CAN).

4. ¿Qué caracteriza a la Alianza del Pacífico?

Respuesta: Su enfoque en la apertura de mercados, cooperación económica y libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas entre Perú, Chile, Colombia y México.

5. ¿Qué son los Acuerdos de Complementación Económica (ACE)?

Respuesta: Son acuerdos suscritos bajo el marco de la ALADI para promover la integración económica entre países latinoamericanos, mediante preferencias arancelarias y cooperación comercial.

6. ¿Qué son las normas de origen en el comercio exterior?

Respuesta: Son criterios que determinan el país donde una mercancía fue producida o transformada y si califica para acceder a beneficios arancelarios.

7. ¿Cuál es el criterio de origen que aplica a productos naturales extraídos íntegramente en un país?

Respuesta: “Mercancías totalmente obtenidas”.

8. ¿Qué significa transformación sustancial en las normas de origen?

Respuesta: Es cuando un producto cambia su clasificación arancelaria o cumple con un valor agregado mínimo tras ser procesado en el país exportador.

9. ¿Qué documento respalda el cumplimiento de las normas de origen para acceder a beneficios arancelarios?

Respuesta: El Certificado de Origen.

10. ¿Por qué es importante que el estudiante de comercio exterior comprenda los acuerdos comerciales y las normas de origen?

Respuesta: Porque le permite optimizar operaciones de exportación e importación, reducir costos, aprovechar beneficios arancelarios y aumentar la competitividad en los mercados internacionales.





Unidad

3



INCOTERMS Y LOGISTICA INTERNACIONAL I (TRANSPORTE)



INTRODUCCIÓN

En el comercio internacional, no basta con vender o comprar mercancías: es necesario definir con precisión **cómo, cuándo y bajo qué condiciones** se entregarán. Los **Incoterms 2020**, emitidos por la Cámara de Comercio Internacional, son el idioma universal que regula las obligaciones entre vendedor y comprador, evitando conflictos y garantizando operaciones claras.

A la vez, la **logística internacional y los modos de transporte** son el motor que hace posible que los bienes recorran miles de kilómetros y lleguen a destino de manera eficiente. Conocer qué Incoterm aplicar, qué transporte elegir y qué documentos utilizar marca la diferencia entre una operación exitosa y una que genere costos, retrasos o pérdidas.

En esta unidad aprenderás de forma práctica cómo aplicar los **principales Incoterms** (EXW, FOB, CIF, DDP, entre otros), y cómo seleccionar el **medio de transporte adecuado** según la naturaleza de la carga, su urgencia y los costos asociados. Además, entenderás el rol de los documentos de transporte como el **Bill of Lading (BL)**, el **Air Waybill (AWB)** y el **CMR**, que son la columna vertebral de la seguridad y legalidad en cada operación.



COMPETENCIA

Al finalizar la unidad didáctica, el estudiante será capaz **de interpretar y aplicar las normas y procedimientos del régimen de comercio exterior peruano e internacional, gestionando exitosamente las operaciones de importación y exportación, y utilizando las herramientas y recursos disponibles para optimizar la cadena logística y comercial.**



CAPACIDADES

- Selecciona y aplica el Incoterm adecuado para cada operación, comprendiendo las responsabilidades y riesgos asociados.
- Identifique los modos de transporte, sus ventajas y desventajas, y los documentos esenciales.



TEMAS A TRATAR

1. Incoterms 2020: Clasificación (grupos E, F, C, D), principales Incoterms (EXW, FOB, CIF, DDP, DAP), responsabilidades de vendedor y comprador.
2. Transporte Internacional de Carga: Modos de transporte (marítimo, aéreo, terrestre, multimodal), documentos de transporte (BL, AWB, CMR), operadores logísticos.



1

INCOTERMS 2020



> Clasificación de Incoterms

- ✦ **Grupo E:** Entrega en origen (EXW – Ex Works).
- ✦ **Grupo F:** Transporte principal no pagado (FCA, FAS, FOB).
- ✦ **Grupo C:** Transporte principal pagado (CFR, CIF, CPT, CIP).
- ✦ **Grupo D:** Entrega en destino (DAP, DPU, DDP).

> Principales Incoterms y responsabilidades

- ✦ **EXW (En Fábrica):** El vendedor solo pone la mercancía en su local; el comprador asume casi todos los costos y riesgos.
- ✦ **FOB (Libre a Bordo):** El vendedor entrega la mercancía a bordo del buque; el comprador asume los riesgos desde allí.
- ✦ **CIF (Costo, Seguro y Flete):** El vendedor cubre transporte y seguro hasta el puerto de destino, pero el riesgo se transfiere en el puerto de embarque.
- ✦ **DDP (Entregado con Derechos Pagados):** El vendedor asume todos los gastos, riesgos e impuestos hasta dejar la mercancía en el local del comprador.
- ✦ **DAP (Entregado en el Lugar):** El vendedor entrega en destino convenido, sin pagar derechos de importación.

👉 *Ejemplo práctico:* Una empresa textil peruana que exporta camisetas a España bajo **FOB Callao** solo se responsabiliza hasta colocar la carga en el buque; desde ese punto, el importador español asume el riesgo.



2

TRANSPORTE INTERNACIONAL DE CARGA



> Modos de Transporte

- ✦ **Marítimo:** El más usado en comercio internacional, ideal para grandes volúmenes. Económico, pero más lento.
- ✦ **Aéreo:** Rápido y seguro, aunque con mayor costo. Recomendado para productos perecibles o de alto valor.
- ✦ **Terrestre:** Flexible y económico en regiones integradas (ejemplo: Comunidad Andina).
- ✦ **Multimodal:** Combinación de varios medios bajo un solo contrato de transporte.

> Documentos de Transporte

- ✦ **Bill of Lading (BL):** Documento clave en transporte marítimo; prueba de contrato, recibo de carga y título de propiedad.
- ✦ **Air Waybill (AWB):** Documento en transporte aéreo; acredita envío y condiciones.
- ✦ **Carta de Porte (CMR):** Documento de transporte terrestre internacional.

> Operadores logísticos

Empresas especializadas que gestionan integralmente transporte, almacenamiento, aduanas y distribución (ejemplo: DHL, Kuehne + Nagel, DB Schenker).

👉 *Ejemplo práctico:* Una empresa peruana exporta mango fresco por avión a Holanda bajo **CIP Ámsterdam**. El exportador contrata el transporte y seguro hasta el aeropuerto de destino, pero el riesgo se transfiere en el aeropuerto de Lima.

RESUMEN DEL CAPÍTULO

En esta sesión comprendimos que los **Incoterms 2020** son la herramienta clave para definir responsabilidades y riesgos en el comercio exterior, mientras que la **logística internacional** permite materializar esas condiciones mediante el transporte adecuado. El correcto uso de los Incoterms y la selección estratégica del modo de transporte, junto con los documentos que lo respaldan, asegura operaciones más eficientes, transparentes y competitivas.

IDEA PRINCIPAL

La esencia de esta unidad es clara: **en comercio exterior, negociar bien un Incoterm y elegir el transporte correcto equivale a ahorrar costos, reducir riesgos y garantizar la satisfacción del cliente.** Los futuros profesionales deben asumir que dominar estos aspectos es dominar el corazón mismo de la logística global.





AUTOEVALUACIÓN TIPO TEST

1. ¿Qué son los Incoterms 2020?

Respuesta: Son reglas internacionales creadas por la Cámara de Comercio Internacional (CCI) que definen las obligaciones del comprador y vendedor en cuanto a entrega, riesgos y costos en el comercio exterior.

2. ¿Cuál es la principal responsabilidad del comprador en el Incoterm EXW (Ex Works/En Fábrica)?

Respuesta: El comprador asume todos los costos y riesgos desde el local del vendedor hasta el destino final.

3. En el Incoterm FOB (Libre a Bordo), ¿en qué punto se transfieren los riesgos?

Respuesta: El riesgo se transfiere al comprador una vez que la mercancía está a bordo del buque en el puerto de embarque.

4. ¿Cuál es la diferencia clave entre CIF (Costo, Seguro y Flete) y CFR (Costo y Flete)?

Respuesta: En CIF el vendedor debe contratar un seguro mínimo de transporte hasta el puerto de destino, mientras que en CFR no está obligado a hacerlo.

5. ¿Cuál es el Incoterm que otorga la mayor responsabilidad al vendedor, incluso en el pago de impuestos en destino?

Respuesta: DDP (Delivered Duty Paid/Entregado con Derechos Pagados).

6. Menciona un caso en el que sería recomendable usar el transporte aéreo en comercio exterior.

Respuesta: Para exportar productos perecibles (ej. mangos frescos) o bienes de alto valor y poco peso (ej. componentes electrónicos).

7. ¿Cuál es el documento de transporte más importante en el comercio marítimo y qué funciones cumple?

Respuesta: El Bill of Lading (BL); sirve como recibo de carga, contrato de transporte y título de propiedad de la mercancía.

8. ¿Qué documento se utiliza en el transporte aéreo internacional?

Respuesta: El Air Waybill (AWB), que acredita el contrato de transporte aéreo y las condiciones del envío.

9. ¿Cuál es la ventaja principal del transporte multimodal?

Respuesta: Permite combinar varios medios de transporte bajo un solo contrato, optimizando tiempo, costos y coordinación logística.

10. ¿Por qué es importante seleccionar el Incoterm adecuado en una negociación internacional?

Respuesta: Porque define claramente quién asume los riesgos, costos y responsabilidades, evitando conflictos y optimizando la operación logística y financiera.



Unidad

4



LOGISTICA INTERNACIONAL II (SEGURO, ALMACENAMIENTO Y MEDIOS DE PAGO)



INTRODUCCIÓN

El comercio exterior no solo consiste en comprar y vender productos a nivel internacional, sino en **gestionar de manera estratégica y segura toda la cadena logística**. Cada etapa — desde el transporte hasta el pago final— implica riesgos y responsabilidades que, si no se administran correctamente, pueden afectar gravemente la rentabilidad y el éxito de la operación.

En esta sesión abordaremos tres pilares fundamentales:

1. **El seguro de carga internacional**, que protege la mercancía frente a riesgos como accidentes, robos o desastres naturales.
2. **El almacenamiento y distribución internacional**, que garantiza la correcta custodia, consolidación y entrega de los productos.
3. **Los medios de pago internacionales**, que definen cómo se liquidarán las operaciones entre comprador y vendedor, asegurando confianza y seguridad financiera.

Comprender y aplicar estos elementos permitirá al estudiante desenvolverse con solidez en un entorno global cada vez más competitivo, minimizando riesgos y potenciando la eficiencia de las operaciones internacionales.



COMPETENCIA

Al finalizar la unidad didáctica, el estudiante será capaz de **interpretar y aplicar las normas y procedimientos del régimen de comercio exterior peruano e internacional, gestionando exitosamente las operaciones de importación y exportación, y utilizando las herramientas y recursos disponibles para optimizar la cadena logística y comercial**.



CAPACIDADES

- Reconozca la necesidad de asegurar la carga y seleccione el tipo de seguro más conveniente.
- Describir los procesos de almacenamiento y distribución internacional.
- Identifica y diferencia los principales medios de pago en el comercio exterior.



TEMAS A TRATAR

1. **Seguros en el Comercio Exterior:** Tipos de pólizas (póliza flotante, por viaje), coberturas (cláusulas ICC), importancia en la gestión de riesgos.
2. **Almacenamiento y Distribución Internacional:** Tipos de almacenes (aduana, fiscal), centros de distribución, consolidación y desconsolidación de carga.
3. **Medios de Pago Internacionales:** Transferencia bancaria, carta de crédito, cobranza documental.



1

SEGUROS EN EL COMERCIO EXTERIOR



DEFINICIÓN

El seguro de carga es un contrato que protege las mercancías frente a pérdidas o daños durante su transporte internacional.



TIPOS DE POLIZAS

- **Póliza por viaje:** cubre un envío específico.
- **Póliza flotante o abierta:** cubre varios embarques en un período determinado.



COBERTURAS (Cláusulas ICC):

- **ICC A:** Cobertura amplia (todo riesgo).
- **ICC B:** Cobertura intermedia (algunos riesgos excluidos).
- **ICC C:** Cobertura mínima (solo riesgos básicos como incendio o hundimiento).

Ejemplo práctico: Una empresa exportadora de café peruano a Alemania puede contratar un seguro ICC A para proteger la carga desde el puerto del Callao hasta Hamburgo.



2

ALMACENAMIENTO Y DISTRIBUCION INTERNACIONAL



> DEFINICIÓN

El almacenamiento es una etapa clave en la logística, pues asegura que los bienes estén custodiados y disponibles hasta su entrega final.

> TIPOS DE ALMACENES:

- **Almacén aduanero:** custodia de mercancías bajo control de aduanas.
- **Almacén fiscal:** permite el ingreso de mercancías extranjeras con suspensión de tributos hasta su nacionalización.

> CENTROS DE DISTRIBUCIÓN

Espacios que permiten organizar la mercancía, consolidar pedidos y despacharlos a distintos destinos.

> CONSOLIDACIÓN Y DESCONSOLIDACIÓN DE CARGA:

- **Consolidación:** agrupar varias cargas en un mismo contenedor.
- **Desconsolidación:** separar los envíos en destino.

Ejemplo práctico: Una importadora peruana de repuestos electrónicos puede almacenar temporalmente la carga en un almacén fiscal hasta completar su nacionalización y distribución local.



3

MEDIOS DE PAGO INTERNACIONALES



Definir el medio de pago en una operación internacional es crucial para establecer confianza entre comprador y vendedor.

- **Transferencia bancaria:** Pago directo de una cuenta bancaria a otra. Rápido, pero requiere confianza entre las partes.
- **Carta de crédito (L/C):** El banco garantiza el pago al vendedor siempre que cumpla con las condiciones documentarias establecidas. Es el medio más seguro.
- **Cobranza documental:** El banco actúa como intermediario, entregando los documentos al comprador contra pago o aceptación de una letra.

Ejemplo práctico: Un exportador de textiles peruanos puede negociar con su cliente en España bajo una carta de crédito, asegurando que recibirá el pago una vez que entregue los documentos de embarque.



RESUMEN DEL CAPÍTULO

En esta sesión hemos comprendido que la logística internacional no termina en el transporte: debe incluir la **protección de la carga mediante seguros**, la **gestión eficiente del almacenamiento y distribución**, y la **elección adecuada de medios de pago**. Cada decisión en estas etapas tiene un impacto directo en la seguridad, costos y confianza de las operaciones internacionales.

IDEA PRINCIPAL

El éxito en comercio exterior depende de **planificar cada eslabón de la cadena logística**, desde la protección de la carga hasta la forma de pago. Un profesional que entiende la importancia de los **seguros, almacenes y medios financieros internacionales** no solo reduce riesgos, sino que también construye confianza y competitividad en los mercados globales.





AUTOEVALUACIÓN TIPO TEST

1. **¿Cuál es el objetivo principal de contratar un seguro en el comercio exterior?**

Respuesta: Proteger la mercancía contra pérdidas o daños durante el transporte internacional.

2. **¿Qué tipo de póliza cubre varios embarques en un periodo determinado?**

Respuesta: La póliza flotante o abierta.

3. **¿Qué cláusula de las ICC brinda la cobertura más amplia (todo riesgo)?**

Respuesta: La cláusula ICC A.

4. **¿Qué diferencia existe entre un almacén aduanero y un almacén fiscal?**

Respuesta: El almacén aduanero custodia mercancías bajo control de aduanas, mientras que el almacén fiscal permite suspender el pago de tributos hasta la nacionalización de las mercancías.

5. **¿Qué significa la consolidación de carga en logística internacional?**

Respuesta: Es el proceso de agrupar varias cargas de diferentes exportadores en un mismo contenedor.

6. ¿Cuál es el documento utilizado en el transporte marítimo para acreditar el embarque de mercancías?

Respuesta: El conocimiento de embarque o Bill of Lading (BL).

7. ¿Qué medio de pago internacional se considera el más seguro para el exportador?

Respuesta: La carta de crédito (L/C).

8. ¿Qué medio de pago se basa en la confianza, ya que es una transferencia directa de dinero entre comprador y vendedor?

Respuesta: La transferencia bancaria.

9. ¿Qué ventaja ofrece la cobranza documental frente a la transferencia bancaria?

Respuesta: Permite al vendedor tener mayor control, ya que el comprador recibe los documentos solo contra pago o aceptación de una letra.

10. ¿Por qué es importante la gestión del almacenamiento en la logística internacional?

Respuesta: Porque garantiza la custodia, organización y disponibilidad de la mercancía antes de su distribución final.