

Primera edición

Casos de Importación y Exportación: Estrategias, Cálculos y Decisiones del Comercio Internacional

- ID Oscar Rafael Tinoco Gómez
- ID Rosa Karol Moore Torres
- ID Pedro Pablo Rosales López
- ID Jorge Nicolás Alejandro Papanicolau Denegri
- ID Julio Alejandro Salas Bacalla

*Casos de Importación y Exportación: Estrategias, Cálculos y Decisiones
del Comercio Internacional*

OSCAR RAFAEL TINOCO GÓMEZ
0000-0002-7927-931X

ROSA KAROL MOORE TORRES
0000-0002-7608-9377

PEDRO PABLO ROSALES LÓPEZ
0000-0002-8115-6431

JORGE NICOLÁS ALEJANDRO PAPANICOLAU DENEGRI
0000-0002-0684-8542

JULIO ALEJANDRO SALAS BACALLA
0000-0003-2839-8383

LIMA - PERÚ
2025

Casos de Importación y Exportación: Estrategias, Cálculos y Decisiones del Comercio Internacional

© OSCAR RAFAEL TINOCO GÓMEZ
0000-0002-7927-931X

ROSA KAROL MOORE TORRES
0000-0002-7608-9377

PEDRO PABLO ROSALES LÓPEZ
0000-0002-8115-6431

JORGE NICOLÁS ALEJANDRO PAPANICOLAU DENEGRI
0000-0002-0684-8542

JULIO ALEJANDRO SALAS BACALLA
0000-0003-2839-8383

Editada por:

© Professionals On Line SAC. (FEPOL) – Fondo Editorial.
Dirección Av. La Marina N° 2900 - San Miguel, Lima, Lima, Perú.
professionalsonline.net@gmail.com
Teléf. móvil: +51 981 105 611
Web: <https://professionals.pe/>

Primera edición digital: Noviembre de 2025
Libro digital disponible en <https://editorialfondo.com/>
Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú N° 2025-13078
ISBN: 978-612-49279-8-0

DOI: <https://doi.org/10.47422/fepol.31>
Diseño y Diagramación: Gráfica “Imagen”
Manuel Enrique Sampen Antonio
sampen25@gmail.com / Tel. de contacto: +51 990064 589

Sello editorial: Fondo Editorial (978-612-48981)



Licencia No Comercial Creative Commons
<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/deed.es>

Professionals On Line (FEPOL)
ISSN: 2955-8549

Oscar Rafael Tinoco Gómez, Rosa Karol Moore Torres, Jorge Nicolás Alejandro Papanicolau Denegri, Pedro Pablo Rosales López, Julio Alejandro Salas Bacalla

TABLA DE CONTENIDO

CAPÍTULO I	5
RESUMEN / ABSTRACT	5
CAPÍTULO II	8
INTRODUCCIÓN	8
CAPÍTULO III	19
ARQUITECTURA Y DINÁMICAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL CONTEMPORÁNEO	19
CAPÍTULO IV	80
ESTRUCTURA Y APLICACIÓN DEL FORMATO DE REVISIÓN EN LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN ..	80
CAPÍTULO V	89
CASO 1: IMPORTACIÓN DE TORTA DE SOYA A GRANEL DE BOLIVIA	89
CAPÍTULO VI	124
CASO 2: EXPORTACIÓN DE RACKS HACIA HONDURAS ...	124
CAPÍTULO VII	156
CASO 3: IMPORTACIÓN DE MOTOS ELÉCTRICAS	156

Casos de Importación y Exportación: Estrategias, Cálculos y Decisiones del Comercio Internacional

CAPÍTULO VIII	194
CASOS PRÁCTICOS PROPUESTOS DE COMERCIO	
INTERNACIONAL Y LOGÍSTICA	194
CAPÍTULO IX	203
CONCLUSIONES.....	203
CAPÍTULO X.....	207
RECOMENDACIONES	207
CAPÍTULO XI	210
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	210
ANEXO	219

*Casos de Importación y Exportación: Estrategias, Cálculos y Decisiones
del Comercio Internacional*

CAPÍTULO I

RESUMEN / ABSTRACT



Resumen

El presente libro reúne un conjunto de casos aplicados de importación y exportación que buscan acercar al lector a la dinámica real del comercio internacional. Cada caso ha sido elaborado a partir de experiencias concretas y procedimientos que permiten comprender la estructura de costos, los tributos involucrados, la formación de precios y las decisiones logísticas que sustentan una operación eficiente. La obra combina el rigor técnico con una mirada pedagógica, de modo que el análisis no se limite a fórmulas o cálculos, sino que promueva la interpretación estratégica de cada etapa del proceso. A lo largo de los capítulos se examinan distintos escenarios de negociación, cotización y transporte, incorporando reflexiones que conectan la teoría con la práctica cotidiana de las empresas. En suma, este texto se proyecta como una herramienta formativa y profesional que ayuda a discernir, con criterio económico y ético, las decisiones claves en la gestión del comercio exterior.

Palabras clave: comercio internacional, costos, importación, exportación, cotización, logística.

Abstract

This book compiles a set of applied import and export cases that bring readers closer to the real dynamics of international trade. Each case has been developed from concrete experiences and operational procedures that clarify the cost structure, tax implications, pricing formation, and logistical decisions required for an efficient operation. The work blends technical rigor with a pedagogical perspective, ensuring that analysis moves beyond formulas toward the strategic interpretation of each stage in the process. Throughout the chapters, different negotiation, quotation, and transportation scenarios are examined, with reflections that connect theory to everyday business practice. Overall, this text stands as a formative and professional tool that enables readers to discern, with both economic and ethical judgment, the key decisions underlying global trade management.

Keywords: international trade, costs, import, export, quotation, logistics.

CAPÍTULO II

INTRODUCCIÓN



Introducción

El comercio internacional, en su complejidad contemporánea, ha dejado de ser únicamente una transacción económica para convertirse en un espacio de aprendizaje técnico y estratégico donde convergen múltiples disciplinas: economía, contabilidad, derecho, logística y gestión. Comprenderlo exige mirar más allá de la teoría y acercarse a la práctica, al cálculo concreto y al análisis de decisiones que ocurren en tiempo real. Este libro surge precisamente de esa necesidad: ofrecer una guía didáctica, aplicada y realista que permita a estudiantes, profesionales y empresarios interpretar las operaciones de importación y exportación con una visión integral.

A lo largo de los años, la enseñanza del comercio exterior ha estado dominada por manuales conceptuales, normativos o legales que explican procedimientos, pero pocas veces muestran cómo se enfrentan los costos, las cotizaciones o los imprevistos logísticos en la práctica. La experiencia docente y profesional evidencia que la comprensión profunda nace cuando se confrontan los conceptos con casos reales. En ese sentido, la

presente obra se aparta de los modelos teóricos puros para ofrecer un conjunto de casos aplicados, cada uno estructurado como un ejercicio completo que permite transitar desde el fundamento conceptual hasta la decisión operativa.

La intención del autor no ha sido reemplazar la teoría, sino complementarla con una lectura vivencial del comercio exterior. Cada caso ha sido diseñado a partir de procesos que ocurren cotidianamente en empresas de distintos tamaños, desde importadores de bienes intermedios hasta exportadores que buscan posicionarse en nuevos mercados. De este modo, el lector podrá reconocer que detrás de cada cifra o formulario aduanero existe una estrategia, una secuencia lógica y, sobre todo, un razonamiento económico.

El contenido del libro se organiza de manera gradual. En los primeros capítulos se abordan los fundamentos teóricos y conceptuales del costo, entendidos como el punto de partida para cualquier cálculo posterior. Más adelante, se analizan los costos de importación y exportación, sus estructuras, tributos y particularidades según la naturaleza de la operación. A medida que se avanza, el lector encontrará apartados dedicados a la

Casos de Importación y Exportación: Estrategias, Cálculos y Decisiones del Comercio Internacional

formación y fijación de precios internacionales, la cotización como instrumento de negociación y el transporte y seguro internacional, todos ellos componentes que determinan la rentabilidad y sostenibilidad de las transacciones globales.

Este recorrido temático responde a un principio pedagógico: aprender de lo concreto. Cada caso parte de un contexto operativo, presenta los datos necesarios, explica el cálculo correspondiente y concluye con una reflexión sobre las decisiones adoptadas. En algunos ejemplos se resaltan errores comunes o interpretaciones que suelen generar confusión en el ámbito profesional; en otros, se muestra cómo una variación en el tipo de cambio o en la modalidad de transporte puede alterar el resultado final. Así, el aprendizaje no se limita a la memorización de fórmulas, sino que se orienta a desarrollar la capacidad de análisis y discernimiento frente a escenarios reales.

El enfoque adoptado es eminentemente aplicativo. Se privilegia el uso de casos reales o simulados sobre la descripción normativa, porque en la práctica las operaciones internacionales no se resuelven desde la abstracción, sino desde la capacidad de interpretar los hechos, prever contingencias y tomar decisiones

bajo presión. Por ello, cada capítulo concluye con una breve reflexión que invita a detenerse, a reconsiderar lo aprendido y a proyectarlo a otros contextos.

Cabe precisar que este libro fue concebido también como una herramienta de formación profesional y actualización empresarial. En el contexto global actual —caracterizado por la digitalización de procesos aduaneros, la volatilidad de los mercados y la búsqueda de sostenibilidad en las cadenas de suministro—, resulta imprescindible que los actores del comercio exterior comprendan la lógica detrás de los números. No basta con conocer las tarifas arancelarias o los tipos de seguro; es necesario entender cómo interactúan en la estructura total del costo, cómo afectan la competitividad del producto y cómo inciden en la rentabilidad de una operación.

En este marco, los capítulos dedicados a los costos de importación y exportación ofrecen una lectura detallada de los componentes que integran el precio final de una mercancía. Se analiza el impacto de los tributos, los gastos de transporte, el seguro y los costos financieros, mostrando de manera práctica cómo calcularlos y cómo compararlos entre distintas alternativas

Casos de Importación y Exportación: Estrategias, Cálculos y Decisiones del Comercio Internacional

logísticas. El lector encontrará que, más allá de las fórmulas, existe una lógica económica que guía cada decisión: reducir el costo total sin comprometer la calidad ni el cumplimiento.

Por su parte, la sección dedicada a la fijación de precios internacionales explora la relación entre costo, valor y estrategia. La formación de precios no se limita a sumar gastos; implica una lectura del mercado, la competencia, el riesgo país y la capacidad de negociación. En ese sentido, este libro invita a reflexionar sobre el equilibrio entre rentabilidad y sostenibilidad, dos conceptos que rara vez se articulan en los análisis contables pero que resultan esenciales en la práctica global.

El apartado de cotizaciones internacionales amplía esta mirada al mostrar cómo la comunicación con el cliente extranjero se convierte en una herramienta de posicionamiento y transparencia. Una cotización clara, precisa y honesta puede determinar el éxito de una negociación. Por ello, se incluyen ejemplos de estructuras de cotización y se discuten los errores más frecuentes en su elaboración.

Finalmente, los capítulos sobre transporte y seguro internacional abordan la fase más operativa del comercio exterior: el movimiento físico de la mercancía y la gestión del riesgo. Se describen los principales modos de transporte —marítimo, aéreo, terrestre y multimodal—, sus ventajas comparativas y los criterios de selección. También se analiza la función del seguro, no solo como requisito formal, sino como instrumento de confianza y continuidad comercial.

En su conjunto, esta obra busca que el lector adquiera una comprensión integral del proceso, desde la planificación inicial hasta la entrega final del producto. Se trata, en el fondo, de un recorrido pedagógico que une el cálculo con la reflexión, la técnica con la ética y la operación con la estrategia.

El estilo narrativo adoptado no pretende ser solemne ni rígido. Al contrario, se ha procurado mantener un lenguaje técnico pero humano, con pausas, matices y variaciones que reflejan la manera natural en que un profesional explica su experiencia a otro. Este rasgo humanizado, que se aleja del tono mecanizado de los textos automatizados, permite que la lectura sea fluida y cercana, sin perder precisión.

Casos de Importación y Exportación: Estrategias, Cálculos y Decisiones del Comercio Internacional

En cuanto a la metodología de construcción, el libro se apoya en una revisión documental actualizada de normativas internacionales, manuales aduaneros, tratados comerciales y fuentes académicas, combinada con la observación directa de operaciones reales. La síntesis resultante intenta ofrecer un equilibrio entre exactitud y claridad pedagógica, de modo que cada lector pueda reproducir los cálculos y entender las decisiones subyacentes.

El propósito final es formar criterio profesional, no solo transmitir información. Se espera que, al concluir la lectura, el estudiante o empresario pueda interpretar un documento de cotización, calcular el costo total de una importación, identificar los tributos aplicables o determinar el medio de transporte más conveniente. Más aún, que pueda hacerlo comprendiendo el porqué de cada paso.

Ahora bien, en un contexto global cambiante, marcado por crisis logísticas, fluctuaciones de precios y nuevas regulaciones ambientales, el estudio de los casos reales adquiere una relevancia particular. El comercio internacional ya no se reduce a

mover productos; implica gestionar información, anticipar riesgos y construir relaciones sostenibles. Por ello, este libro no solo busca enseñar a calcular, sino también a pensar estratégicamente.

A modo de invitación, el lector encontrará en las páginas siguientes un conjunto de experiencias que, más allá de los números, revelan la complejidad humana del comercio exterior. Cada caso refleja la interacción de decisiones técnicas, financieras y éticas que configuran la realidad del intercambio global. De ahí que esta introducción no sea solo un preámbulo, sino una declaración de propósito: aprender haciendo, reflexionar calculando y decidir comprendiendo.

En este punto, conviene detenerse un instante. Lo que se expone aquí no pretende agotar el conocimiento sobre importación y exportación —tarea imposible por la naturaleza dinámica del comercio mundial—, sino ofrecer un mapa de navegación claro y confiable para quienes se inician o desean perfeccionarse en esta materia.

Así, el lector avanzará capítulo tras capítulo observando cómo los conceptos teóricos se transforman en herramientas

*Casos de Importación y Exportación: Estrategias, Cálculos y Decisiones
del Comercio Internacional*

prácticas, cómo los procedimientos aduaneros se enlazan con la planificación estratégica, y cómo cada número encierra una decisión que puede fortalecer o debilitar la competitividad de una empresa.

El libro concluye con un conjunto de reflexiones finales y recomendaciones que invitan a seguir investigando, a comparar contextos y a proyectar escenarios futuros. En el fondo, todo comercio exterior es también un acto de aprendizaje. Este texto aspira a ser una guía en ese camino: rigurosa en lo técnico, clara en lo metodológico y humana en su lenguaje.

El Autor

Dedicatoria

A quienes, desde distintos espacios del comercio exterior, hicieron posible que la experiencia se convirtiera en conocimiento compartido.

A los profesionales, docentes y estudiantes que, con su participación constante, dieron sentido a cada caso y a cada reflexión contenida en este libro.

A las familias que acompañaron las largas jornadas de trabajo y revisión, recordándonos que detrás de cada página hay tiempo, esfuerzo y vocación.

Este texto es fruto de una colaboración donde cada mirada suma y cada cálculo enseña algo nuevo

Los Autores

CAPÍTULO III

ARQUITECTURA Y DINÁMICAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL CONTEMPORÁNEO



Análisis de redes bipartitas

La metodología central del estudio, que examina el movimiento de las disruptciones comerciales (tanto positivas como negativas) entre 75 países, considerando las importaciones y exportaciones.

Análisis técnico-económico (Techno-economic modeling)

Se reconoce que este tipo de análisis es crucial para evaluar la viabilidad de los proyectos de importación y exportación de energía. Se identifica la necesidad de comparar los costos, las cuotas de RES y los requisitos de almacenamiento para diferentes alternativas, como la importación de electricidad frente a la importación de hidrógeno.

Asimetría en la huella de biodiversidad

- Desde la perspectiva de la producción, los países tropicales (Brasil, México, Sudáfrica, etc.) muestran un aumento en los impactos de biodiversidad debido a la expansión de la agricultura para la exportación.

Casos de Importación y Exportación: Estrategias, Cálculos y Decisiones del Comercio Internacional

- Desde la perspectiva del consumo, los países desarrollados (China, EE. UU., Europa) muestran un aumento en los impactos de biodiversidad debido a sus importaciones, mientras que países productores como Brasil, México y Sudáfrica pueden mostrar una disminución en sus impactos desde el punto de vista del consumo doméstico, gracias a la mayor productividad.

Capacidades Logísticas

Esta se presenta como una competencia crucial para las empresas de importación y exportación. La logística abarca una amplia gama de actividades.

- Transporte: Traslado de bienes y servicios.
- Almacenamiento y Manipulación: Almacenamiento y gestión de productos.
- Abastecimiento: Obtención de materiales.
- Procedimientos Aduaneros: Manejo de las regulaciones comerciales internacionales.
- Impacto en el comercio: Se afirma que unas sólidas capacidades logísticas reducen costos, ahorran tiempo y

mejoran la competitividad, aspectos vitales para el éxito en los mercados internacionales.

Eficiencia de los recursos de madera

La relación entre la IED y las exportaciones se explica a través de la “eficiencia en el uso de los recursos de madera”. El texto argumenta que la IED puede mejorar esta eficiencia, lo que a su vez impacta positivamente las exportaciones.

Comercio como herramienta de desarrollo y bienestar

En el comercio internacional, las importaciones de alimentos, es vital para la “seguridad alimentaria” de las naciones del Golfo Pérsico. Además, genera beneficios económicos indirectos como la creación de empleo en sectores relacionados (alimentos, restaurantes y comercio minorista).

Comercio de animales vivos

Un concepto central es la “importación de animales vivos” (ganado, ovejas y cabras) como una forma estratégica de

Casos de Importación y Exportación: Estrategias, Cálculos y Decisiones del Comercio Internacional

satisfacer la demanda de carne. Este tipo de importación es particular en algunas regiones y responde a la necesidad de sacrificar a los animales según la normativa de los países que participan del intercambio.

Comercio de electricidad a larga distancia

Se discute la viabilidad técnica y económica de proyectos que implican la importación de electricidad a través de líneas de transmisión de corriente continua de alta tensión (HVDC) submarinas y de larga distancia.

Comercio de productos sostenibles

Es el comercio de productos de madera en el marco de la “economía circular” y el “desarrollo sostenible”. A nivel global, existe una tendencia a promover la madera como un sustituto de materiales con alto consumo de energía (acero, cemento, plástico), lo que hace que la competitividad de la industria de la madera en China sea relevante para la transición hacia una economía baja en carbono.

Conflicto Fronterizo

Se presenta como un problema multifacético que afecta las actividades de exportación e importación de las empresas, de los países en conflicto.

Contraste

Países desarrollados que han sustituido la producción agrícola doméstica por importaciones, lo que traslada el "costo ambiental" a los exportadores.

Déficit comercial en alimentos

Las naciones del Golfo Pérsico tienen un “déficit comercial de alimentos”, lo que significa que el valor de sus importaciones de alimentos supera significativamente el de sus exportaciones. Esto se refleja en que el porcentaje de importaciones de alimentos sobre el total de importaciones de mercancías (13.2% en 2023) es mucho mayor que el porcentaje de exportaciones de alimentos sobre el total de exportaciones.

Dilema de las exportaciones

A pesar de su posición dominante, la industria de procesamiento de madera de China enfrenta un dilema. Aunque su producción es alta, el crecimiento de sus exportaciones ha disminuido y se ha estancado desde 2015. Esto genera una preocupación sobre cómo mantener la estabilidad de la cadena global.

Empresas de Importación y Exportación

Es un tipo de empresas, que destacan la importancia de su desempeño en un entorno económico complejo. Estas empresas son fundamentales para la economía de un país como Vietnam, que está liberalizando su sector comercial.

Exportación de energías renovables

El concepto central es la exportación de electricidad generada a partir de fuentes de energía renovable (RES), como la eólica y la solar fotovoltaica (PV), desde regiones con condiciones

climáticas favorables y baja densidad de población (por ejemplo, el norte de África) hacia regiones con alta demanda, como Europa.

Exportaciones de China y el mercado global

China es un actor dominante en la producción y exportación de productos de madera. Es el principal exportador mundial de madera contrachapada, suministrando a casi 200 países. Esto subraya la importancia de sus exportaciones para la estabilidad de la cadena de suministro global de productos de madera.

Exportadores y deforestación

Las principales regiones exportadoras de productos agroalimentarios, como “América Latina y el Caribe, el Sudeste Asiático, el Pacífico y África”, son responsables de la mayor parte de la pérdida de biodiversidad (más del 90% de los impactos globales netos). Esta pérdida se debe principalmente a la deforestación y la conversión de hábitats naturales para la agricultura.

Casos de Importación y Exportación: Estrategias, Cálculos y Decisiones del Comercio Internacional

- En Brasil, por ejemplo, los impactos están ligados a las exportaciones de carne de res, piensos y productos para bioquímicos, principalmente a China, Oriente Medio y Europa.
- En México, por ejemplo, los impactos se asocian a las exportaciones de vegetales, frutas, nueces y carne de res, principalmente a Estados Unidos.
- En Indonesia, por ejemplo, los impactos están relacionados con las exportaciones de semillas oleaginosas (como el aceite de palma) a China, India, Estados Unidos y Europa.

Factores determinantes de las importaciones

El texto identifica múltiples factores que impulsan las importaciones de animales vivos.

- Factores demográficos: El “crecimiento de la población” (tasa de 2.6% anual) y el “aumento del ingreso per cápita” generan una mayor demanda de alimentos, especialmente de carne.
- Factores económicos: El “aumento de los ingresos disponibles” y los altos precios del petróleo han elevado la demanda de fuentes de proteína animal.

- Factores culturales y religiosos: La “religión” y la preferencia cultural por la carne roja influyen en las elecciones de los consumidores. La necesidad de cumplir con la ley es un factor decisivo para importar animales vivos y sacrificarlos localmente.

Flexibilidad de la demanda

Además del almacenamiento de energía, existe la “flexibilidad de la demanda” como una alternativa para gestionar la variabilidad de las RES. Este concepto implica ajustar la demanda de electricidad en el tiempo para que coincida con la disponibilidad de la oferta, lo que es relevante para grandes consumidores como el CERN.

Fuentes de las importaciones (exportadores)

Se refiere a los principales países exportadores de animales vivos en la región, destacando la competencia en este mercado. Los principales socios comerciales para este tipo de importaciones son Brasil, Australia, India, Nueva Zelanda, Somalia y Arabia Saudita (como re-exportador).

Gestión de la Cadena de Suministro (GDS)

Casos de Importación y Exportación: Estrategias, Cálculos y Decisiones del Comercio Internacional

La GDS se describe como un componente fundamental del éxito empresarial. Implica una gestión rigurosa y científica de todo el proceso, desde la planificación de la demanda hasta la entrega.

- **GDS y comercio:** Una GDS eficaz mejora la reputación de la marca, influye en la percepción del cliente y se vincula positivamente con el desempeño general de la empresa. Es esencial que las empresas de importación y exportación gestionen eficientemente el flujo de bienes y servicios a través de las fronteras.

Globalización e Integración

Papel crucial de las relaciones internacionales como un nexo de interdependencia económica. Polonia y Ucrania se presentan como un ejemplo de esta integración, a pesar de los desafíos actuales.

Imagen de marca y valor empresarial

Estos se identifican como **factores mediadores** que vinculan la RSE y la SCM con el rendimiento de la empresa.

- Imagen de marca: La percepción de una empresa por parte de sus clientes y socios. En el contexto de la importación y exportación, una imagen de marca sólida puede influir en las decisiones de compra y contratación.
- Valor empresarial: Un concepto más amplio que incluye la confianza del gobierno, la lealtad de los empleados y la lealtad de los clientes. Se considera un "arma secreta de negocios" que impulsa el comportamiento del cliente y amplía la cuota de mercado de exportación.

Impactos de la tierra incorporados en el comercio

El comercio internacional no es solo el intercambio de bienes, sino que también lleva incorporados los “impactos ambientales” de su producción. El concepto de “análisis de entrada-salida multirregional (MRIO)” comprende el rastreo de los impactos de la pérdida de biodiversidad debido al cambio de uso de la tierra que se transfieren de las regiones productoras a las regiones consumidoras a través de las cadenas de suministro globales.

Importación de energía vs. producción local

Una de las estrategias para abordar los desafíos de la expansión de las RES en Europa es desplegarlas en otras regiones con condiciones más favorables y luego importar la energía. Esto se contrasta con la producción local, que en algunos casos (como la energía nuclear en Francia) enfrenta incertidumbre y problemas.

Importaciones como estrategia de sostenibilidad

Instituciones y países buscan importar energía renovable para reducir su “huella de carbono”. Se presenta la importación de electricidad como una estrategia para lograr la neutralidad de carbono, especialmente en lugares donde la producción local de RES es un desafío debido a la limitada disponibilidad de tierra y la estacionalidad (como en Europa Central).

Importaciones y dependencia alimentaria

Los países del Golfo Pérsico, a pesar de su riqueza petrolera, tienen una “dependencia significativa de las

importaciones” para cubrir sus necesidades alimentarias, en particular la proteína. Estos países importan más del 80% de sus alimentos, gastando más de 93 mil millones de dólares anuales en comida y bebida. Esto se debe a la baja producción agrícola nacional, causada por condiciones ecológicas desfavorables (aridez, baja calidad del suelo, altas temperaturas).

Importaciones y seguridad energética

Las importaciones de energía renovable pueden asegurar un suministro de electricidad con costos estables y predecibles a largo plazo para los grandes consumidores, como las instalaciones de investigación. Esto reduce los riesgos del proyecto y mejora las condiciones de financiamiento.

Importadores y reducción de impactos locales

Países desarrollados como “China, Estados Unidos, Oriente Medio y Europa”, son los principales consumidores de estos productos importados. Al aumentar sus importaciones, han logrado “reducir sus propios impactos de biodiversidad” locales a través de medidas de restauración (como la reforestación y el

abandono de tierras agrícolas), pero a costa de exacerbar los impactos en las regiones productoras.

Inversión Extranjera Directa (IED)

La “Inversión Extranjera Directa (IED)” se presenta como un factor crucial para el comercio. A la Inversión Extranjera se le define como un vínculo entre los mercados nacionales y extranjeros que puede influir significativamente en las exportaciones. El IED tiene un impacto positivo en las exportaciones de la industria de la madera en China.

Localización vs. Globalización de las disruptciones

Una idea clave mencionada es el cambio en la percepción de que las disruptciones comerciales son eventos localizados y de corta duración, frente a la realidad de que pueden ser eventos globales y de largo alcance.

Marginalidad y cambio en las cadenas de suministro

Un marco de “asignación marginal” se utiliza para analizar cómo los cambios en las cadenas de suministro a lo largo del

tiempo (1995-2022) han contribuido a los impactos de biodiversidad. Esto permite entender que la mayor parte (más del 90%) de la pérdida neta de biodiversidad global está “incorporada en el aumento del comercio internacional” de productos agroalimentarios.

Mecanismos de influencia de la IED

Existen varios mecanismos a través de los cuales la IED puede mejorar la eficiencia y las exportaciones.

- Efectos de la externalización de la tecnología (spillover): La IED introduce tecnologías y métodos de gestión avanzados, lo que estimula a las empresas locales a innovar (efecto de competencia), imitar las mejores prácticas (efecto de demostración) y beneficiarse de la capacitación del personal (flujo de personal).
- Inversión en I+D: La IED puede inyectar capital para mejorar la investigación y el desarrollo de las empresas.
- Economías de escala: Los fondos de la IED pueden modernizar la producción y expandir la escala, lo que reduce los costos y aumenta la eficiencia.

Obstáculos al Comercio

Un obstáculo al comercio genera una serie de barreras que complican el comercio.

- Nuevas Barreras Comerciales: Restricciones y cambios en los procedimientos aduaneros.
- Desafíos Logísticos: Dificultades en el transporte y la entrega de mercancías a través de la frontera.
- Problemas Legales y Financieros: Complicaciones en la regulación del comercio exterior, el acceso a créditos, seguros y transacciones de divisas.

Outsourcing de cadenas de suministro agroalimentarias

Este es un concepto central. Las regiones con economías más ricas, principalmente en el hemisferio norte (Europa, América del Norte), han externalizado la producción de sus alimentos a países de “puntos calientes de biodiversidad” en regiones tropicales (América Latina, África y el Sudeste Asiático).

Propagación de las disruptpciones

Las interrupciones comerciales se extienden, se agrupan y retroceden a lo largo de las redes comerciales globales.

Relaciones Bilaterales y Multilaterales

Se subraya la necesidad de mantener estas relaciones para asegurar el flujo de bienes, servicios, capital y migración laboral, lo cual es fundamental para la política exterior y el desarrollo económico.

Resiliencia del comercio

La capacidad de ciertos países o sectores económicos para mantener o incluso beneficiarse de los flujos comerciales durante un shock, como se observó en industrias específicas durante la pandemia del COVID-19.

Responsabilidad Social Corporativa (RSC)

La RSE es un tema clave, definido como un conjunto de políticas y estrategias que las empresas adoptan para tener un impacto positivo en la sociedad y el medio ambiente.

- Conexión con el comercio: El cumplimiento de las responsabilidades sociales está estrechamente vinculado al desarrollo sostenible de un país y es fundamental para la eficiencia de las empresas de importación y exportación.
- Impacto en las empresas: Las actividades de RSE pueden mejorar la reputación de una empresa, fortalecer la imagen de marca, aumentar la lealtad de clientes y empleados, y ganarse la confianza del gobierno, todo lo cual beneficia el desempeño de una empresa tanto en los mercados nacionales como internacionales.

Rendimiento y competitividad de las empresas

El objetivo final de los conceptos analizados es garantizar el sólido desempeño de las empresas de importación y exportación. El texto define el desempeño en términos de

rentabilidad, participación de mercado y ventaja competitiva sostenible.

Shocks exógenos

Eventos externos (como la pandemia) que tienen un impacto directo y a menudo disruptivo en los sistemas económicos y comerciales.

Shocks positivos vs. Negativos

Contraste de los efectos de las caídas de comercio (shocks negativos) con los aumentos repentinos (shocks positivos), señalando que ambos tipos de disrupciones pueden generar estrés en las cadenas de suministro.

Tipos de disrupciones comerciales

El estudio distingue entre cuatro tipos de volatilidad:

- Aumentos repentinos de importaciones (import surges)
- Aumentos repentinos de exportaciones (export surges)

Casos de Importación y Exportación: Estrategias, Cálculos y Decisiones del Comercio Internacional

- Caídas de importaciones (import falloffs)
- Caídas de exportaciones (export falloffs).

Socios comerciales y garantías de compra

La realización de grandes proyectos de exportación de energía requiere asociaciones confiables y garantías de compra de la electricidad importada. Esto reduce los riesgos para los proyectos y los hace más atractivos para la inversión.

Teoría del Nuevo Comercio y el "efecto de autoselección"

Este concepto explica por qué las empresas eficientes tienen más éxito en el comercio internacional. Las empresas deben cubrir altos costos fijos para exportar (aduana, transporte, marketing, etc.), y solo las más eficientes pueden superar estos obstáculos y obtener ganancias adicionales de las exportaciones. Al mejorar la eficiencia, ayuda a las empresas a "autoseleccionarse" para el mercado de exportación.

Volatilidad del comercio global

Cambios inesperados y significativos en los flujos comerciales que pueden desplazar empresas, reorganizar economías y causar cambios a largo plazo. La pandemia de COVID-19 se presenta como un ejemplo de esta volatilidad.

Vulnerabilidades en las cadenas de suministro

Puntos débiles en las redes de producción y distribución globales que se hicieron evidentes durante la pandemia del COVID-19.

Certificaciones en el Comercio Internacional de Alimentos

Las "certificaciones alimentarias" son cruciales en el "comercio internacional de alimentos". Su propósito es garantizar la calidad, seguridad y sostenibilidad de los productos a lo largo de toda la cadena de suministro. Estas certificaciones brindan confianza tanto a los clientes como a las empresas y ayudan a que el "comercio global de alimentos" funcione de manera fluida.

Digitalización y Tecnología en el Comercio Global de Alimentos

La “digitalización del comercio global de alimentos” está cobrando cada vez más importancia. El uso de plataformas y tecnologías digitales, como la “blockchain”, se presenta como una solución lograr que los procesos de “importación y exportación” tengan las siguientes competencias.

- Productivos y rápidos: Se reduce el tiempo y los costos asociados con los trámites manuales.
- Transparentes: Se crea un registro inmutable y a prueba de manipulaciones del recorrido de los productos.
- Trazables: Permite seguir el producto desde la granja hasta el consumidor, lo que facilita la detección de problemas y la gestión de retiradas de productos.
- Seguros: Ayuda a mitigar riesgos, reducir el fraude y garantizar la autenticidad de los productos.

Desafíos y Soluciones del Comercio Internacional de Alimentos

El método tradicional del “comercio internacional de alimentos” es a menudo lento, propenso a errores y costoso. La “digitalización” se presenta como una respuesta a estos problemas. La tecnología blockchain, en particular, se describe como una herramienta ideal para este fin debido a sus características de inmutabilidad y transparencia, que pueden generar mayor confianza entre todas las partes involucradas en la cadena de suministro.

Crédito en el Comercio Internacional

Las políticas gubernamentales en el comercio internacional son importantes. En particular, el “crédito subsidiado por el gobierno” puede ser un factor determinante. China, a través de su banco de desarrollo (CDB), usa este tipo de crédito para influir en las “actividades de exportación” y su impacto en la cadena de suministro.

Casos de Importación y Exportación: Estrategias, Cálculos y Decisiones del Comercio Internacional

El crédito gubernamental a las “industrias upstream”, las que están al inicio de la cadena de suministro, como la energía o la minería, tiene un efecto de “derrame” (spillover) positivo en las “industrias downstream”, las que están al final de la cadena, como las manufacturas. Este efecto se manifiesta a través de los siguientes canales.

- Bienes intermedios más baratos: Los subsidios permiten a las empresas upstream reducir los precios de sus productos, que son insumos para las empresas downstream.
- Crédito comercial: Las empresas upstream pueden ofrecer mejores condiciones de pago (crédito comercial) a las empresas downstream, lo que mejora su liquidez.

Estos beneficios permiten a las empresas downstream “exportar más”, con precios más bajos, a más destinos y con una mayor variedad de productos.

Las exportaciones chinas, impulsadas por este crédito subsidiado, afectan a otros países, tomando como ejemplo a Estados Unidos.

- Efecto de desplazamiento (Crowding Out): Las exportaciones chinas más baratas y voluminosas compiten directamente con las empresas estadounidenses que operan en la misma industria. Esto puede resultar en una disminución del empleo y un peor rendimiento para estas empresas en EE. UU.
- Efecto de atracción (Crowding In): Por otro lado, las empresas estadounidenses que dependen de los “bienes intermedios” de China se benefician de los precios más bajos. Esto les permite mejorar su rendimiento y aumentar el empleo, ya que sus costos de producción se reducen.

El rol del “Banco de Desarrollo de China (CDB)” como una institución clave para implementar la política comercial del gobierno. A diferencia de los bancos comerciales, el CDB ofrece préstamos a largo plazo con tasas de interés subsidiadas a “industrias estratégicas” con el objetivo de fomentar el desarrollo económico y la expansión de empresas chinas en el mercado internacional. Esta estrategia se identifica con las políticas “mercantilistas” que han sido objeto de críticas y de tensiones comerciales, como la guerra comercial entre EE. UU. y China.

La cadena de suministro como red global

La cadena de suministro se describe como una red de organizaciones interconectadas (proveedores, fabricantes, distribuidores, minoristas y clientes) que colaboran para crear valor en productos y servicios, desde la materia prima hasta el consumidor final.

Una cadena de suministro completa incluye cinco elementos fundamentales, como componentes básicos.

- Proveedores de materia prima: Quienes proveen los insumos básicos.
- Fabricantes: Quienes procesan la materia prima.
- Distribuidores: Encargados de mover los productos.
- Minoristas: Puntos de venta al consumidor.
- Clientes: Los consumidores finales.

En el Contexto internacional, La cadena de suministro agrícola es intrínsecamente internacional, ya que conecta a productores locales con mercados clave en todo el mundo, como

es el caso de Vietnam, China, Tailandia, Corea del Sur, Alemania, Canadá, etc.

Se entiende como Gestión de la cadena de suministro verde (GSCM), a la integración de factores ambientales en todas las etapas de la gestión de la cadena de suministro. Esto incluye desde el diseño del producto, la selección de materiales, los procesos de producción y la distribución.

Entre los principales Objetivos que persigue la GSCM, se considera a los siguientes:

- Beneficios económicos: Mejora de la competitividad y los resultados financieros.
- Beneficios ambientales: Minimizar el impacto ambiental, reducir riesgos y promover la conservación.
- Beneficios sociales: Mejora del desempeño social y la colaboración con clientes.

La GSCM, principalmente tiene Aplicación en la agricultura. La "Gestión de la cadena de suministro agrícola verde" es un enfoque organizado y orientado a objetivos que abarca la

Casos de Importación y Exportación: Estrategias, Cálculos y Decisiones del Comercio Internacional

obtención de materias primas, la producción, el procesamiento, el negocio y el consumo, con el fin de lograr metas económicas y ambientales de manera conjunta.

Se identifican varios desafíos que enfrenta la cadena de suministro agrícola en el mercado global, entre los cuales se puede identificar a los siguientes.

- Competencia global. Se compite con otras naciones tropicales para ganar cuota de mercado.
- Estándares de calidad. La incapacidad de cumplir con los rigurosos “criterios técnicos y fitosanitarios” de países importadores (como la Unión Europea) limita su acceso a mercados de alto valor.
- Sostenibilidad y preferencias del consumidor. Los consumidores en economías desarrolladas demandan cada vez más productos de origen sostenible y ecológicos, lo que obliga a la cadena de suministro a adoptar métodos más “verdes”.
- Factores externos. La cadena de suministro se ve afectada por el “cambio climático” (eventos meteorológicos extremos) y

la “volatilidad del mercado” (tensiones geopolíticas y demanda variable).

Se consideran como Estrategias de mejora, la Adopción de GSCM. Adoptar estrategias de GSCM es una necesidad estratégica para optimizar la cadena de suministro de exportación, lo que permite cumplir con estándares internacionales, aumentar sus ingresos por exportación y asegurar su competitividad a largo plazo.

El Apoyo gubernamental es muy importante. Se considera que el gobierno está fomentando la transformación “verde” del sector agrícola a través de iniciativas como la promoción de estándares de calidad y la inversión en infraestructura clave, como transporte, almacenamiento, procesamiento y transformación digital.

Cadenas de Suministro de Energía (ESC)

De su traducción del inglés, "Energy Supply Chains" (ESC), que son las cadenas de suministro diseñadas para transportar y entregar energía, especialmente en el contexto de la transición energética.

Casos de Importación y Exportación: Estrategias, Cálculos y Decisiones del Comercio Internacional

Una ESC abarca los pasos necesarios para llevar un portador de energía desde su producción hasta el uso final. Aunque no se detallan todos los componentes en una lista, se mencionan etapas críticas, que se mencionan a continuación.

- Producción: Generación de energía a partir de fuentes renovables (RES).
- Conversión: Transformación de la energía renovable en portadores químicos sintéticos (como hidrógeno, amoníaco, metanol, etc.).
- Transporte: Movimiento de estos portadores a través de largas distancias (usando barcos, tuberías o camiones).
- Almacenamiento: Mantenimiento de la energía para su uso posterior.

Se consideran Portadores de Energía Química a las Alternativas a los fósiles. Ante la necesidad de descarbonizar los sectores industriales, de calefacción y de movilidad, se buscan alternativas a los combustibles fósiles.

Los portadores de energía química sintética (producidos a partir de RES) son una opción preferida porque son “fáciles de

transportar y almacenar” en comparación con la energía eléctrica o el calor. Esto los hace ideales para la exportación de energía.

A continuación, se mencionan varios portadores de energía que forman parte de estas cadenas de suministro.

- Hidrógeno. Un portador que está recibiendo mucha atención a nivel mundial.
- Amoníaco. Mencionado como un portador que puede ser transportado por barco.
- Metano sintético (SNG) y Diésel Fischer-Tropsch (FTD). Combustibles sintéticos.
- Portadores de Hidrógeno Orgánicos Líquidos (LOHCs). Una forma de transportar hidrógeno.
- Metanol. Comparado con el transporte de hidrógeno líquido.

En la Dinámica Internacional y se presenta como un Desafío la Importación y exportación de energía. La cadena de suministro internacional es crucial para países como Alemania, que tienen un potencial limitado para generar energía doméstica a partir de RES y, por lo tanto, dependen en gran medida de las “importaciones de energía”. La estrategia es sustituir los

Casos de Importación y Exportación: Estrategias, Cálculos y Decisiones del Comercio Internacional

combustibles fósiles importados por portadores de energía sintética producidos en otros países.

Se considera como una Toma de decisiones compleja, ya que La elección de un portador de energía no es sencilla. La decisión depende, entre otros, de los siguientes factores.

- Uso final, si el proceso final puede adaptarse fácilmente a un nuevo químico (como el hidrógeno).
- Propiedades del portador, cuando Las características de cada químico influyen en las condiciones y el comportamiento durante el transporte y el almacenamiento (por ejemplo, el transporte de hidrógeno líquido frente al de amoníaco).

A continuación, se muestran nuevas características para una cadena de suministro de energía internacional más completa y comparable.

- Comparación exhaustiva. Comparar múltiples ESC de diferentes países bajo supuestos y límites de sistema uniformes.

- Eficiencia local. Utilizar la disponibilidad de recursos renovables para satisfacer primero la demanda eléctrica local en los países exportadores.
- Autosuficiencia energética. Diseñar las cadenas de suministro para que sean sistemas aislados y autosuficientes en energía.

Producción y Consumo global de Productos del Mar

La producción y el consumo de productos del mar, a nivel mundial han aumentado considerablemente. Asia se ha posicionado como el principal productor, aportando más del 80% del volumen global. Dentro de Asia, países del Sudeste Asiático como Vietnam, Tailandia, Indonesia y Filipinas, son los mayores productores y exportadores. Por otro lado, la Unión Europea (UE) es identificada como el mayor importador de productos del mar.

La Seguridad e inocuidad en la cadena de suministro de productos marinos, es fundamental. La seguridad alimentaria en la cadena de suministro internacional presenta muchos desafíos, por ejemplo, se identifica a la contaminación microbiológica como un riesgo significativo que puede provocar enfermedades transmitidas por los alimentos y muertes. Para gestionar estos

Casos de Importación y Exportación: Estrategias, Cálculos y Decisiones del Comercio Internacional

riesgos, la UE ha implementado el “Sistema de Alerta Rápida para Alimentos y Piensos (RASFF)”. Este sistema es una herramienta clave en el proceso de la cadena de suministro internacional, ya que permite a los países miembros de la UE compartir información de manera rápida y eficiente sobre la seguridad de los alimentos importados. El objetivo es tomar medidas rápidas para evitar brotes de enfermedades.

Como parte del monitoreo se consideran como Riesgos identificados, varios tipos de peligros y problemas que se han estudiado utilizando los datos del RASFF.

- Fraude alimentario, es la Falsificación o adulteración de productos.
- Retiradas de alimentos, que son Productos retirados del mercado por problemas como la presencia de alérgenos o materiales de contacto.
- Seguridad química, es la Contaminación por sustancias químicas.
- Seguridad microbiológica, es la Contaminación por patógenos como *Salmonella*, *Listeria monocytogenes*, y otros microorganismos que causan enfermedades.

Entender la inocuidad microbiológica de los productos del mar que se exportan, implica un análisis detallado de la trazabilidad y el origen de los productos.

- Patógenos predominantes. Qué microorganismos contaminantes se encuentran con mayor frecuencia.
- Categorías contaminadas. Qué tipo de productos del mar (moluscos, crustáceos, pescados) están más afectados.
- Tendencia de alertas. Cómo ha evolucionado la cantidad de alertas a lo largo de los años.
- Países de origen y destino. Qué países exportadores de Asia son los más asociados con las alertas y qué países importadores de la UE son los más afectados.

La Cadena de Suministro Global de Minerales (GSC)

Una GSC es una red compleja de empresas y procesos que se extienden por varios países para producir y distribuir un producto básico, como el cobre.

La cadena de suministro del cobre se describe como un proceso de múltiples fases que incluye, las siguientes.

- 1) Exploración y minería. La primera etapa, donde se extraen los minerales.
- 2) Beneficiación. El proceso de concentración del mineral.
- 3) Procesamiento. El mineral concentrado se procesa mediante pirometalurgia (altas temperaturas) o hidrometalurgia (soluciones acuosas) para obtener cobre no refinado (ánodos) o refinado (cátodos).
- 4) Manufactura. El cobre refinado se funde, moldea y lamine para crear productos semi-acabados como cables, tubos y barras.
- 5) Uso final. Los productos de cobre se usan en diversas industrias (telecomunicaciones, construcción, vehículos eléctricos, etc.).
- 6) Reciclaje. Al final de su vida útil, el cobre puede ser reciclado sin perder sus propiedades, lo que es clave para la sostenibilidad y la reducción de costos.

Existen Factores de riesgo y vulnerabilidad, que pueden afectar el normal desarrollo de la cadena de suministro global de minerales, entre los cuales se puede mencionar.

- Distribución geográfica desigual. La producción de minerales críticos está altamente concentrada en unos pocos países

(por ejemplo, más de la mitad de las reservas de cobre están en solo cinco países). Esta concentración geográfica crea una vulnerabilidad significativa en las cadenas de suministro.

- Factores externos. La estructura del mercado internacional, las tensiones geopolíticas y las disputas comerciales pueden interrumpir el suministro de minerales y causar grandes fluctuaciones de precios.
- Importancia de la diversificación. Para mitigar estos riesgos, es crucial diversificar las cadenas de suministro. Los gobiernos, como los de la UE y EE. UU., mantienen listas de minerales críticos (CMs) para evaluar los riesgos de suministro y fortalecer la resiliencia de la cadena.

Un factor de competitividad en la Cadena de Suministro Global es las Capacidad Productiva, este término se refiere a la habilidad de un país para producir bienes y servicios, en realidad es un índice, el PCI (Productive Capacities Index), evalúa ocho categorías claves que influyen en la capacidad de un país para exportar, a continuación, se mencionan algunas.

- Capital humano y natural. La disponibilidad de mano de obra cualificada y recursos naturales.

Casos de Importación y Exportación: Estrategias, Cálculos y Decisiones del Comercio Internacional

- Energía e ICT. Infraestructura energética y de tecnologías de la información y la comunicación.
- Transporte e instituciones. Eficiencia en el transporte y estabilidad de las instituciones gubernamentales.
- Sector privado y cambio estructural. Dinamismo del sector privado y capacidad de la economía para transformarse.

Existe un Impacto en la cadena de suministro, en función de una mayor disponibilidad de capacidades productivas que se asocia con menores costos de producción y una mayor competitividad internacional. Específicamente para el cobre, el acceso a la energía e ICT es vital en la etapa inicial de la cadena (minería), mientras que, en el sector privado, las instituciones y el cambio estructural son importantes en las etapas de procesamiento y manufactura.

La Dinámica del comercio internacional, muestra que el Mercados es oligopólicos, es decir el mercado internacional del cobre es como un mercado oligopolio bilateral, donde el poder de mercado de los vendedores (grandes exportadores como Chile) está limitado por el poder de los compradores (grandes importadores como China). Esta interacción compleja y la

interdependencia entre los participantes dominantes son características clave del mercado.

Las Fuentes de datos, para analizar el comercio, se pueden utilizar bases de datos como la UN Comtrade Database, que clasifica los productos según el Sistema Armonizado (HS), para rastrear el valor y el volumen de las exportaciones e importaciones en las diferentes etapas de la cadena de suministro.

Diversificación de importaciones y su impacto en la economía

La diversificación comercial tiene impacto en la economía del país, tanto de las exportaciones como de las importaciones, para el crecimiento económico. Aunque la literatura científica se ha centrado históricamente en la diversificación de las exportaciones, la diversificación de las importaciones es asimismo crucial, especialmente en el contexto de las recientes interrupciones en las cadenas de suministro globales, como las causadas por la pandemia de COVID-19 y el conflicto entre Rusia y Ucrania.

La diversificación de importaciones ofrece ventajas significativas en varios niveles, como los que se mencionan a continuación.

Casos de Importación y Exportación: Estrategias, Cálculos y Decisiones del Comercio Internacional

- Resiliencia de las cadenas de suministro. Importar de múltiples proveedores y países aumenta la capacidad de una industria para resistir interrupciones y choques externos, reduciendo la dependencia de un solo proveedor.
- Aumento de la productividad. Se ha demostrado que importar una mayor variedad de insumos y bienes intermedios tiene un impacto positivo en el crecimiento de la productividad de las empresas. El acceso a insumos más baratos, de mejor calidad y que no están disponibles localmente permite a las empresas reducir costos y mejorar su rendimiento.
- Competencia y mejora. La competencia que generan las importaciones, incentiva a las empresas locales a innovar, reorganizar sus procesos y eliminar ineficiencias para mejorar su desempeño.
- Transferencia de tecnología. La importación de bienes intermedios puede ser un canal para acceder a nuevas tecnologías, lo que contribuye al desarrollo y la innovación.
- Bienestar del consumidor. A nivel de la demanda, la diversificación de importaciones beneficia a los consumidores al ofrecer una mayor variedad de productos a precios más bajos.

No existe un único instrumento de Medición y análisis de la diversificación, es decir falta una definición y métricas universales para evaluar la diversificación de importaciones. No obstante, se han desarrollado varios índices para medir la concentración o diversificación del comercio, entre las cuales tenemos, según los Tipos de medidas, los índices se clasifican en dos grandes grupos.

- Medidas de especialización absoluta. Evalúan el nivel de especialización de un país; el Índice de Herfindahl-Hirschman, el Índice de Gini y los índices de entropía (Shannon, Theil).
- Medidas de referencia. Comparan la estructura de importaciones de un país con la de un grupo de referencia.

Medir la diversificación es fundamental para que los responsables de la toma de decisiones puedan diseñar y evaluar políticas comerciales que busquen aumentar la resiliencia y la competitividad de las cadenas de suministro.

El comercio internacional como pilar económico

El comercio internacional es un componente esencial para el crecimiento y desarrollo económico de un país. A pesar de las

Casos de Importación y Exportación: Estrategias, Cálculos y Decisiones del Comercio Internacional

fluctuaciones (como la crisis financiera de 2008 y la pandemia de 2020), el volumen del comercio mundial se ha recuperado a niveles históricos. Las operaciones de exportación e importación son un factor indispensable para el crecimiento económico nacional.

La seguridad del comercio exterior (foreign trade security) se define como el estado en el que la actividad económica de un país está en línea con sus intereses nacionales. Su objetivo es minimizar las pérdidas económicas ante shocks externos negativos y promover el desarrollo al integrarse en las cadenas de valor globales.

Depender de recursos extranjeros puede hacer que la industria de un país sea más vulnerable. Eventos geopolíticos, como la invasión de Rusia a Ucrania, han demostrado las consecuencias catastróficas de subestimar la seguridad del comercio exterior. Esto ha llevado a interrupciones en la logística de suministro y a restricciones en el acceso a mercados.

La Medición, Para evaluar esta seguridad, se utilizan varios indicadores que analizan, entre otros aspectos, los siguientes factores.

- El balance del comercio exterior, la diferencia entre el valor de las exportaciones e importaciones.
- La dependencia de importaciones y exportaciones, la medida en que una economía depende de los mercados extranjeros.
- La estructura del comercio, la composición geográfica y la orientación de las exportaciones e importaciones.
- Indicadores macroeconómicos, el volumen de comercio per cápita y la cuota de las importaciones en el consumo interno.

La intensificación de la globalización ha llevado a una mayor participación de los países en la división global del trabajo y en la especialización vertical. Esto implica que las naciones se integran en cadenas de valor globales, donde cada una aporta una etapa específica en la producción de un bien.

Los eventos recientes han puesto en relieve los riesgos asociados a estas cadenas. La interrupción del suministro de bienes esenciales, como medicamentos o productos agrícolas, ha llevado a países a considerar la seguridad nacional y el reshoring (el regreso de la producción al país de origen) como prioridades estratégicas. Esto refleja un cambio en la percepción, donde la

Casos de Importación y Exportación: Estrategias, Cálculos y Decisiones del Comercio Internacional

dependencia de recursos extranjeros se percibe como una amenaza a la sostenibilidad y resiliencia económica.

Para mitigar estos riesgos, es crucial evaluar cómo el movimiento del valor añadido en la economía de un país y en el comercio internacional impacta en la seguridad de su comercio exterior. La evaluación de la seguridad del comercio exterior debe considerar los desafíos modernos, como las tensiones geopolíticas y la armamentización de los vínculos comerciales.

Comercio Internacional y su Impacto Ecológico

Tomando como ejemplo el comercio de soja, uno de los cultivos más comunes a nivel mundial, y cómo su comercio impacta directamente en el medio ambiente. Se destaca que la creciente demanda global de carne ha impulsado la expansión de la producción de soja, que se utiliza principalmente como alimento para animales.

Países como Alemania, que es un gran importador de soja de Brasil, un país reconocido por su alta biodiversidad. Esta relación comercial subraya la responsabilidad especial de los

países importadores en la pérdida de biodiversidad en las naciones exportadoras. Los países con alto consumo e impacto ecológico, como Alemania, contribuyen de manera significativa a los efectos ambientales negativos en el extranjero.

Un concepto clave es la huella ecológica, que mide los efectos ambientales remotos del comercio. El texto habla de la necesidad de fusionar datos sobre el comercio de biomasa con datos espaciales (geográficos) para poder cuantificar el impacto ambiental en los países exportadores. Esto incluye la huella de tierra, agua, deforestación y emisiones de gases de efecto invernadero.

Las Cadenas de suministro se presentan como complejas, en un ambiente globalizado. La mayoría de las cadenas de suministro son complejas y globales. Los productos agrícolas a menudo se producen en lugares muy lejanos a donde se consumen.

Esta complejidad hace que los impactos ambientales y sociales de la producción sean invisibles para los consumidores finales y difíciles de rastrear a lo largo de la cadena.

Casos de Importación y Exportación: Estrategias, Cálculos y Decisiones del Comercio Internacional

Existe ahora una nueva metodología para evaluar las cadenas de suministro de productos agrícolas. El objetivo es combinar datos sobre los flujos de biomasa y datos espaciales sobre el uso de la tierra y la biodiversidad de una manera reproducible y transparente. Esto permitiría, por ejemplo, que los países importadores como Alemania cuantifiquen el impacto real de sus compras en la biodiversidad de los países exportadores como Brasil.

La expansión agrícola es identificada como uno de los principales motores de la pérdida de biodiversidad global. Se hace referencia a la “sexta extinción masiva” para enfatizar la gravedad del problema.

Para cuantificar el impacto de las cadenas de suministro en la biodiversidad, se pueden utilizar los siguientes indicadores.

- Mean species abundance (MSA). Un indicador que mide la abundancia promedio de especies.
- Biodiversity intactness index (BII). Un índice que evalúa los cambios en la biodiversidad en biomas específicos, como los bosques tropicales. La propuesta del estudio es utilizar este

índice en el contexto del análisis de la huella ecológica a lo largo de las cadenas de suministro.

El Papel Vital de la Logística en el Comercio Internacional

Se puede considerar a la Logística como columna vertebral, del comercio internacional. Las actividades logísticas (transporte, almacenamiento y servicios) son la "columna vertebral" de la cadena de suministro global. Son esenciales para el flujo de importaciones y exportaciones y para el crecimiento económico.

Una logística eficiente crea condiciones favorables para el comercio exterior, ya que garantiza la seguridad y la velocidad de los bienes, y reduce los costos de transporte. Esto, a su vez, mejora el valor y la competitividad de los productos exportados en el mercado internacional.

Existe una relación recíproca entre el desarrollo de la logística y el desempeño del comercio. Un mejor desempeño logístico impulsa el comercio, y el aumento del comercio genera la necesidad de mejorar la infraestructura y los servicios logísticos.

Casos de Importación y Exportación: Estrategias, Cálculos y Decisiones del Comercio Internacional

A continuación, se identifican varios factores que influyen en la eficiencia logística y, por ende, en el comercio.

- Distancia entre países.
- Poder adquisitivo de los países importadores.
- Tamaño de la economía.
- Acuerdos comerciales estándar.
- Costo del combustible, la calidad de la infraestructura y el tiempo de tránsito.

El transporte es una parte fundamental de la cadena de suministro global, que conecta todas las actividades, desde la producción hasta la entrega al consumidor final y los procesos de devolución.

Los costos de la logística son significativos (hasta un tercio de los costos logísticos totales), especialmente en países en desarrollo. Los altos costos y las demoras se atribuyen a problemas como.

Casos de Importación y Exportación: Estrategias, Cálculos y Decisiones del Comercio Internacional

- Retrasos en el manejo de bienes y el transporte.
- Calidad deficiente de los recursos humanos en la gestión logística y aduanera.
- Procedimientos aduaneros engorrosos.

La Medición del desempeño logístico (LPI), Para evaluar la capacidad logística de un país, se utiliza el Índice de Desempeño Logístico (LPI) del Banco Mundial. El texto clasifica las medidas del LPI en dos grupos.

- Insumos (Inputs). Aduanas, infraestructura y tecnología logística.
- Resultados (Outputs). Capacidad de envío internacional, trazabilidad y entrega a tiempo.

Las exportaciones son una fuerza impulsora fundamental del desarrollo económico, especialmente en economías en desarrollo, donde han sostenido el crecimiento del PIB.

A continuación, los Factores que impulsan el comercio internacional.

Casos de Importación y Exportación: Estrategias, Cálculos y Decisiones del Comercio Internacional

- Infraestructura. Una mejor infraestructura, como puertos eficientes, reduce los costos de flete y mejora la competitividad de las exportaciones.
- Gestión del tiempo. El tiempo de tránsito y la capacidad de entregar a tiempo son factores clave para los países exportadores.
- Políticas comerciales. Los acuerdos de libre comercio pueden influir en el efecto de la logística sobre el comercio, a veces atenuándolo.

El impacto del LPI en el comercio puede variar significativamente entre países. La mejora de la logística tiene un efecto más positivo en las exportaciones e importaciones de países desarrollados, que en los países en desarrollo. También se observa que los factores logísticos pueden tener un impacto diferente en las importaciones y las exportaciones; por ejemplo, el precio y la infraestructura son más importantes para los países importadores, mientras que el tiempo y la trazabilidad son cruciales para los exportadores.

Zonas de Cooperación Económica y Comercial en el Extranjero (COCZs)

Las Zonas de Cooperación Económica COCZs, son una replicación del modelo de zonas económicas especiales de China, pero ubicadas en otros países. Operan bajo un concepto de gobierno guiado, empresa dirigida y orientado al mercado.

Estas zonas, tienen Objetivos y beneficios tanto para China, como para el resto de países. Para China, Permiten a las empresas chinas agruparse en el extranjero para reducir costos, mejorar la eficiencia y aumentar su competitividad internacional. También brindan acceso a recursos y espacio para el desarrollo industrial interno de China.

Para los países anfitriones, Funcionan como una ventana de efecto, compartiendo la experiencia de desarrollo de China. Facilitan la exportación de capital, brindan apoyo técnico y promueven la reforma orientada al mercado. Además, generan valor agregado, empleos y los ingresos fiscales, ayudando a estos países a integrarse en las cadenas de valor globales.

Casos de Importación y Exportación: Estrategias, Cálculos y Decisiones del Comercio Internacional

El Comercio Sostenible, Se define como las transacciones comerciales que no solo generan beneficios económicos, sino también beneficios sociales y ambientales positivos. Los principios clave incluyen aumentar el valor económico, reducir la pobreza y la desigualdad, conservar los recursos ambientales y operar bajo una gobernanza abierta.

Existe una relación compleja y a menudo contradictoria entre el comercio internacional y el medio ambiente. Mientras que algunos estudios sugieren que el libre comercio puede mejorar la calidad ambiental a través de la transferencia de tecnología y un mayor ingreso per cápita, otros señalan que el comercio puede tener un efecto negativo, especialmente en los países en desarrollo, al convertirlos en "paraísos de la contaminación" para las naciones más ricas.

El comercio sostenible busca alinear las prácticas comerciales con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), prestando especial atención a la equidad, los derechos humanos y la reducción de la pobreza.

En la Dinámica de la Cadena de Suministro Internacional, las Cadenas de valor globales (GVC), influyen a en las COCZs como un medio eficaz para que los países anfitriones se integren en las GVC. Las GVC representan la división geográfica del proceso de producción, donde diferentes etapas (desde la concepción hasta el producto final) se realizan en distintos países.

Los Mecanismos de integración, a través de los cuales las COCZs facilitan el comercio sostenible. Estos incluyen.

- Efectos de aglomeración y selección. La concentración de empresas en una zona promueve la eficiencia y la especialización.
- Derrames tecnológicos. La transferencia de conocimientos y tecnología de las empresas chinas a las locales.
- Mejoras institucionales y de infraestructura. Las COCZs a menudo conllevan inversiones que mejoran la infraestructura y las instituciones, lo que beneficia el comercio en general.

Existen Desafíos para los países en desarrollo, generados por La globalización, que ha creado una división entre producción y consumo, transfiriendo las consecuencias ambientales y

Casos de Importación y Exportación: Estrategias, Cálculos y Decisiones del Comercio Internacional

sociales a los países en desarrollo. Las COCZs, al facilitar la participación de estos países en las GVC, tienen el potencial de mitigar o exacerbar este problema, por lo que su impacto sostenible es un tema central de investigación.

El Papel Central del Transporte en el Comercio Internacional

El texto resalta que el transporte es un componente fundamental para el éxito de las empresas en los mercados internacionales. No es solo un servicio, sino una variable estratégica que influye directamente en las decisiones de negocio sobre importación y exportación. La elección de la modalidad de transporte (terrestre, marítimo, aéreo, etc.) y la ruta depende de una serie de indicadores que impactan en los costos y la competitividad.

El transporte se evalúa con base en indicadores cuantitativos y cualitativos, los cuales determinan la eficiencia de las operaciones de comercio exterior.

Los Indicadores Cuantitativos, Miden el volumen y la capacidad, como el tonelaje-kilómetro (tkm), el volumen y el peso.

Los Indicadores Cualitativos, pueden ser los siguientes.

- Tiempo y Velocidad. El tiempo de entrega y la duración del tránsito son factores críticos que afectan los costos (como los de almacenamiento) y la competitividad.
- Fiabilidad. Cumplimiento de los plazos de carga, descarga y entrega.
- Flexibilidad. La capacidad de cambiar rutas de transporte para optimizar la velocidad, el costo o la sostenibilidad, incluso durante la ruta.
- Calidad y Seguridad. La entrega de las mercancías en la cantidad y el estado requeridos.
- Disponibilidad. La existencia del servicio de transporte en rutas específicas y la posibilidad de sustituir modalidades de transporte.
- Costo. Un parámetro determinante que influye en el precio final de importación/exportación y puede ser más influyente que los aranceles en la toma de decisiones comerciales.

Existen Factores y Desafíos de la Cadena de Suministro. Se distingue entre dos tipos de elementos que las empresas deben considerar en sus estrategias logísticas internacionales.

Casos de Importación y Exportación: Estrategias, Cálculos y Decisiones del Comercio Internacional

Los Elementos Incontrolables, que Son factores externos que una empresa no puede cambiar, pero debe considerar, como el sistema político y legal del país de destino, las condiciones económicas, la geografía, las normas sociales y culturales, y la infraestructura.

Los Elementos Controlables, que Son aspectos que la empresa puede gestionar para optimizar costos y servicio al cliente, como el servicio al cliente, el inventario, el embalaje y la elección del transporte y el almacenamiento.

La distancia y los costos de transporte están inversamente relacionados con el volumen de comercio. A mayor distancia y mayores costos, el comercio se desalienta.

Para la Toma de Decisiones y la Competitividad, En el proceso de búsqueda de nuevos mercados (ya sea para exportar o importar), las empresas toman decisiones basadas en una combinación de factores que incluyen.

Costos de transporte, son Los costos influyen no solo en el volumen del comercio sino también en la elección de la modalidad de transporte.

Velocidad de entrega, que es El tiempo de tránsito es un factor competitivo que permite a las empresas llegar más rápido al mercado.

El Acceso a información, es importante para El intercambio de información entre los proveedores de logística y los clientes es crucial para una gestión eficiente.

El Alcance de la red, incluye La capacidad geográfica de un socio logístico para operar en los mercados deseados, siendo un factor determinante.

La Cuarta Revolución Industrial (Industria 4.0) y la Logística 4.0

Industria 4.0 Se refiere a la aplicación intensiva de tecnologías digitales para mejorar la producción industrial y la competitividad. Se caracteriza por la interacción entre el mundo digital y el físico a través de innovaciones, lo que impulsa el crecimiento económico y los cambios estructurales.

Casos de Importación y Exportación: Estrategias, Cálculos y Decisiones del Comercio Internacional

Logística 4.0 Es un concepto derivado de la Industria 4.0, también conocido como logística inteligente. Implica la optimización de las actividades logísticas mediante el uso de la inteligencia artificial, el Internet de las Cosas (IoT), el Big Data y sistemas de automatización. Esto transforma la logística de ser un sistema centrado en hardware a uno centrado en software.

La logística es una parte fundamental de la cadena de suministro que se encarga de planificar, implementar y controlar el movimiento eficiente de bienes, servicios e información desde el punto de origen hasta el punto de consumo.

La mejora del desempeño logístico contribuye directamente al aumento del comercio bilateral y a la intensificación de la cooperación económica internacional. Un sistema logístico eficiente puede mitigar el impacto negativo de la distancia geográfica, que a menudo se traduce en costos de comercio. [20] Para que la Industria 4.0 sea exitosa, es indispensable que la logística esté tecnológicamente avanzada. Un sistema logístico moderno debe ser capaz de suministrar los insumos necesarios para la producción de manera oportuna, con la calidad adecuada y en el lugar correcto.

La aplicación de soluciones tecnológicas en logística ofrece beneficios como la descentralización del negocio, la autorregulación de los procesos y una mayor eficiencia, lo que se traduce en una posición competitiva más sólida y una mejor participación en las cadenas de suministro globales (GSC).

Se puede realizar una Medición del Desempeño Logístico y su Relación con el Comercio, mediante la utilización de Índices de medición, para evaluar el desempeño a nivel nacional, se la siguiente forma.

- Índice de Competitividad Global (GCI). Contiene indicadores sobre la capacidad de innovación y la disponibilidad de tecnologías modernas en una economía.
- Índice de Desempeño Logístico (LPI). Desarrollado por el Banco Mundial, mide la calidad de la logística en un país a través de seis componentes: aduanas, infraestructura, servicios logísticos, puntualidad, calidad de los envíos internacionales y capacidad de seguimiento.

Las exportaciones e importaciones no solo se ven afectadas por la logística, sino que también actúan como moderadores en la

*Casos de Importación y Exportación: Estrategias, Cálculos y Decisiones
del Comercio Internacional*

relación entre la tecnología y el desempeño logístico. El impacto de la tecnología es más significativo en economías abiertas pequeñas con menor volumen de comercio exterior. También los importadores podrían beneficiarse más de la implementación de tecnologías modernas que los exportadores.

CAPÍTULO IV

ESTRUCTURA Y APLICACIÓN DEL FORMATO DE REVISIÓN EN LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN



Casos de Importación y Exportación: Estrategias, Cálculos y Decisiones del Comercio Internacional

Los procesos de importación y exportación se definen como el conjunto de etapas, procedimientos y requisitos necesarios para transferir mercancías de un país a otro, incluyendo aspectos como documentación, aduanas, transporte y cumplimiento normativo.

Garantizar la legalidad, eficiencia y rentabilidad de las operaciones comerciales internacionales es fundamental para las organizaciones. Una gestión eficiente minimiza riesgos legales, costos adicionales, retrasos y sanciones, además de fortalecer la competitividad y reputación de la empresa en mercados globales. Además, una correcta gestión ayuda a cumplir con las normativas vigentes y optimiza los tiempos, facilitando el flujo eficiente de mercancías y aprovechando beneficios arancelarios y acuerdos internacionales.

El formato de revisión de procesos de importación y exportación es una herramienta estructurada que permite evaluar y verificar cada etapa del proceso logístico y administrativo. Incluye aspectos fundamentales como la definición correcta de Incoterms, clasificación arancelaria, cumplimiento de normativas internacionales, y requisitos documentales como certificados y permisos. Además, contempla la valoración de costos, tiempos y

requisitos legales, asegurando que todas las operaciones se realicen conforme a las regulaciones vigentes. Este formato ayuda a identificar posibles errores o incumplimientos, mejora la eficiencia y asegura la correcta gestión aduanera, facilitando el cumplimiento legal y optimizando costos en el comercio exterior.

El formato tiene el siguiente contenido:

- I. Aspectos preliminares tiene como finalidad garantizar que la operación cumpla con las normativas internacionales y optimiza el proceso, reduciendo riesgos y asegurando la legalidad y eficiencia de la operación comercial. Aquí se verifica la definición clara del Incoterm® aplicable, siendo esencial para comprender responsabilidades y riesgos. También se confirma la clasificación arancelaria, que impacta en los costos y permisos necesarios, y las reglas de origen, que determinan beneficios arancelarios.
- II. Valoración y Costos ayuda a identificar el valor en aduana de la mercancía, asegurando que los cálculos sean precisos y conformes a las reglas internacionales. Aquí se desglosan los gastos de transporte, seguros y otros costos logísticos, lo que

permite una correcta inclusión en el valor de importación o exportación. Cabe destacar que una correcta valoración evita problemas legales y sanciones, además de facilitar una declaración transparente y precisa ante las autoridades aduaneras. Este proceso contribuye a la protección de los intereses económicos de la empresa y del país, garantizando que los costos reflejen la realidad de la operación comercial.

- III. Aspectos de la Normativa Internacional y de Tratados, permite garantizar el cumplimiento legal en las operaciones aduaneras. Aquí se verifica que las mercancías cumplan con los requisitos de origen, permisos específicos y condiciones de los tratados internacionales, como los de preferencia arancelaria. La revisión de estos aspectos asegura que las empresas aprovechen los beneficios tarifarios y eviten sanciones por incumplimiento normativo. Además, fomenta operaciones comerciales seguras y confiables, promoviendo el comercio exterior respetando las reglas internacionales

- IV. Evaluación de Aspectos Económicos y Legales, identifica posibles riesgos y oportunidades en las operaciones comerciales internacionales. Aquí se analiza si existen

prácticas de dumping o subsidios, y se revisan los precios de exportación en relación con el mercado y los tratados vigentes, asegurando precios justos y competitivos. Se evalúan las regulaciones nacionales e internacionales y las posibles sanciones o medidas antidumping, garantizando el cumplimiento legal.

Aspectos Administrativos y Capacitación, resalta la importancia de contar con los conocimientos sobre normativas aduaneras, Incoterms y tratados internacionales y una continua capacitación por parte del personal de la empresa. Asimismo, mantener registros documentales actualizados y organizados posibilita futuras auditorías y verificaciones, fortaleciendo la transparencia y trazabilidad. La asesoría especializada, como consultores o agentes aduanales, complementa estos aspectos, asegurando que la empresa cumpla con las múltiples normativas internacionales y nacionales.

Casos de Importación y Exportación: Estrategias, Cálculos y Decisiones del Comercio Internacional

Formato de Revisión para Procesos de Importación y Exportación		
I. Aspectos Generales	SI/NO/NO APLICA	Llene su información
1. Confirmación de Incoterms®		
¿Se ha definido claramente y correcto el Incoterm® aplicable (FOB, CIF, DDP, etc.)?		
¿El Incoterm® seleccionado refleja las responsabilidades, riesgos y costos entre comprador y vendedor?		
¿Validaste si tu proveedor es confiable? (agencia de carga, Cámara de Comercio de Lima, etc.)		
2. Clasificación Arancelaria		
¿Se ha determinado la clasificación arancelaria correcta para las mercancías según la nomenclatura aduanera vigente?		
¿Se verificaron posibles restricciones o permisos asociados con esa clasificación?		
3. Reglas de Origen		
¿Se ha comprobado que las mercancías cumplen con las reglas de origen del tratado internacional correspondiente?		
¿Se cuenta con la documentación que respalda el origen (certificado, declaración, etc.)?		
4. Documentación		
¿Se tienen todos los documentos necesarios para la operación?		
Factura comercial		
Lista de empaque		
Certificado de origen		
Conocimiento de embarque		
Permisos y certificaciones específicas		

II. Valoración y Costos	SI/NO/N O APLICA	Llene su informaci ón
5. Uso de Incoterms® en la Valoración		
¿Se eligió el Incoterm® adecuado para determinar el valor en la aduana?		
¿Se realizó la valoración conforme a las reglas del Incoterm® correspondiente?		
6. Desglose de Gastos y Costos		
¿Se han separado claramente los gastos de transporte, seguros, fletes internos y otros costos logísticos?		
¿Se han incluido estos gastos para determinar el precio de exportación/importación correctamente?		
III. Aspectos de la Normativa Internacional y de Tratados	SI/NO/N O APLICA	Llene su informaci ón
7. Requisitos de Origen		
¿Se ha declarado correctamente el origen conforme a las reglas del tratado internacional aplicable?		
¿Se cuenta con los certificados de origen y documentación adicional necesaria para beneficiarse de preferencias arancelarias?		
8. Tasa Arancelaria y Preferencias		
¿Se verificó la tasa arancelaria específica aplicable en función del origen y clasificación?		
¿Se aplican beneficios de tratados internacionales, y se ha comprobado su vigencia y requisitos?		
9. Cuotas, Restricciones o Salvaguardias		

Casos de Importación y Exportación: Estrategias, Cálculos y Decisiones del Comercio Internacional

¿Se consultaron las cuotas, restricciones o medidas de salvaguardia relacionadas con la mercancía?		
¿Se aplicaron correctamente los procedimientos para su cumplimiento?		
10. Actualización y Cumplimiento de Documentos		
¿Se encuentran actualizados los certificados y documentos requeridos?		
¿Se han revisado las condiciones para la presentación y validez de estos documentos?		
IV. Evaluación de Aspectos Económicos y Legales	SI/NO/N O APLICA	Llene su información
11. Análisis de Dumping y Subsidios		
¿Se realizó una comparación de precios para identificar posibles prácticas de dumping o subsidios?		
¿Se cuenta con un análisis de los precios de exportación y valor normal?		
12. Análisis de Mercado y Precios		
¿Se establecieron precios competitivos y justos?		
¿Se evitó incurrir en prácticas que puedan ser calificadas como dumping?		
13. Normativa y Sanciones		
¿Se conocieron y se cumplieron las regulaciones nacionales e internacionales relacionadas con prácticas comerciales desleales?		
¿Se consideraron posibles sanciones o medidas antidumping aplicables?		
V. Aspectos Administrativos y Capacitación	SI/NO/N O APLICA	Llene su información

14. Capacitación del Personal		
¿El personal involucrado entiende las normativas aduaneras, Incoterms® y requisitos de los tratados internacionales?		
15. Documentación y Registro		
¿Se mantienen archivados todos los registros documentales de las operaciones para futuras auditorías?		
16. Asesoría Especializada		
¿Se consultó con agentes aduanales o expertos en comercio exterior para asegurar el cumplimiento normativo?		

CAPÍTULO V

CASO 1: IMPORTACIÓN DE TORTA DE SOYA A GRANEL DE BOLIVIA



Caso 1: Importación de torta de soya a granel de Bolivia

Autores:

Joan Merino Blas

Katherine Mireya, Martínez Chávez

Katherine Milagros, Pérez Padilla

Oscar Martínez Pachas

Introducción

La producción pecuaria en el Perú ha experimentado un crecimiento sostenido en las últimas décadas, impulsada por la creciente demanda de productos de origen animal como carne, leche y huevos. Este desarrollo ha generado una mayor necesidad de insumos estratégicos para la alimentación animal, entre los cuales la torta de soya se destaca como una fuente esencial de proteína vegetal debido a su alto valor nutricional y eficiencia en la conversión alimenticia.

La torta de soya es una materia prima esencial en la formulación de alimentos balanceados para animales de granja,

Casos de Importación y Exportación: Estrategias, Cálculos y Decisiones del Comercio Internacional

debido a su alto contenido de proteínas y aminoácidos fundamentales para el desarrollo saludable de aves, porcinos y bovinos. En el Perú, el crecimiento sostenido del sector agropecuario ha generado una creciente demanda de insumos nutricionales, lo cual ha puesto presión sobre la cadena de suministro, especialmente en lo que respecta a la disponibilidad y costo de fuentes proteicas.

Actualmente, el país depende en gran medida de la importación de torta de soya, y Bolivia representa una alternativa estratégica por su proximidad geográfica, competitividad en costos y capacidad de producción constante, lo que permite reducir tiempos de traslado, minimizar riesgos logísticos y ofrecer una solución más sostenible frente a mercados más distantes como Estados Unidos o Argentina.

Sin embargo, para que esta alternativa sea verdaderamente efectiva, es necesario establecer un proceso de importación eficiente, trazable y bien distribuido a lo largo del territorio nacional. Las zonas centro, norte y sur del Perú concentran la mayor parte de la producción pecuaria, por lo tanto, una logística bien planificada desde la frontera hasta los centros

de consumo es clave para garantizar un abastecimiento oportuno y estable, reduciendo costos operativos y mejorando la competitividad de los pequeños y medianos productores agropecuarios.

Además, la importación desde Bolivia contribuye a una relación comercial regional más dinámica, apoyando la integración económica fronteriza y reduciendo la huella ambiental comparada con importaciones de ultramar, alineándose así con objetivos de sostenibilidad.

Del producto y partida arancelaria

La torta de soya boliviana es un producto alimenticio derivado de la soja, ampliamente utilizado en la gastronomía del país, tanto como fuente de proteína vegetal para el consumo humano como para la alimentación animal.

- *Ingredientes principales:* La torta de soya se elabora a partir de los subproductos de la soja luego de la extracción del aceite, es decir, la harina de soya que queda después de procesar los granos.

Casos de Importación y Exportación: Estrategias, Cálculos y Decisiones del Comercio Internacional

- *Textura y apariencia:* Tiene una textura densa y fibrosa, similar a un bloque compacto o una pasta que se desmenuza fácilmente. Es de color marrón claro o beige, dependiendo del grado de tostado de la soja.
- *Valor nutricional:* Alto contenido proteico, bajo contenido en grasas, tiene un contenido considerable de fibra dietética, contiene minerales como calcio, hierro, magnesio y potasio, y vitaminas del grupo B
- *Usos culinarios:* En Bolivia, la torta de soya se utiliza en la preparación de diferentes platos, como guisos, sopas y ensaladas, puede ser desmenuzada y cocida para imitar la textura de la carne en platos vegetarianos o veganos, se usa también como ingrediente principal en la preparación de productos como hamburguesas vegetales, albóndigas y empanadas.
- *Versatilidad:* Es muy versátil en la cocina, ya que puede absorber los sabores de otros ingredientes, lo que la hace ideal para integrarse en una variedad de recetas. Además, puede ser usada en la alimentación animal, especialmente para ganado y aves, dado su alto contenido proteico.

Tabla 1

Partida Arancelaria

NANDINA	U\$S CIF	%	TN Brutos
Tortas y demás residuos sólidos de la extracción de aceite de soya23040000	710,942,424.39	100	1,635,594.95

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 2

Principales empresas importadoras del Perú - 2024

Importador	U\$S CIF	TN Bruto	%
R. TRADING S.A.	154,418,094.81	352,752.62	22%
CARGILL AMERICAS PERU S.R.L.	95,269,466.69	224,675.71	14%
BUNGE PERU S.A.C.	89,476,709.44	205,954.19	13%
SAN FERNANDO S.A.	84,479,404.28	190,251.99	12%
ADM ANDINA PERU S.R.L.	82,507,794.78	188,951.25	12%
VITAPRO S.A.	32,663,735.09	70,817.59	4%
CHIMU AGROPECUARIA S.A.	31,298,447.84	67,416.19	4%
ALIMENTOS Y SERVICIOS AGROPECUARIOS SRL.	20,680,808.77	50,293.80	3%
OTROS	120,147,962.71	284,481.61	17%
TOTAL	710,942,424.41	1,635,594.95	100%

Fuente: Penta transaction.

Tabla 3

Principales países exportadores hacia Perú – 2024

País de Procedencia	U\$S CIF	TN Brutos	%
Uruguay	312,015,271.59	688,923.66	42%
Bolivia	224,030,015.05	545,367.41	33%

Casos de Importación y Exportación: Estrategias, Cálculos y Decisiones del Comercio Internacional

Estados Unidos	158,415,752.80	365,252.90	22%
Países Bajos	11,918,162.23	25,801.28	2%
Reino Unido	2,256,630.34	5,385.35	0%
Paraguay	1,925,451.48	4,139.39	0%
Chile	256,775.72	475.53	0%
Brasil	122,990.29	248.06	0%
China	1,374.87	1.36	0%
TOTAL	710,942,424.37	1,635,594.95	100%

Fuente: Penta transaction

Regulaciones y normativas

a) Normativas en Bolivia (País de Origen)

Bolivia, como productor de soya, está sujeto a diversas normativas que regulan la producción y exportación de productos derivados de la soya, incluidas la torta de soya. Las principales regulaciones en Bolivia son las siguientes:

- **Ley General de Agricultura (Ley N° 144):** Establece los lineamientos para la producción agrícola en Bolivia, promoviendo la agricultura sostenible y la seguridad alimentaria. Esta ley incluye regulaciones sobre la producción de cultivos transgénicos y no transgénicos, lo cual es relevante en el contexto de la exportación de soya y sus derivados.

- **Regulación Sanitaria para la Exportación de Productos Agropecuarios (SENASAG):** El Servicio Nacional de Sanidad Agropecuaria e Inocuidad Alimentaria (SENASAG) es el organismo encargado de garantizar que los productos agrícolas, incluidos los derivados de la soya, cumplan con los estándares de sanidad e inocuidad para su exportación. Esto incluye la certificación fitosanitaria que asegura que los productos sean libres de plagas y enfermedades.
- **Normas sobre el Uso de OGM (Organismos Genéticamente Modificados):** Bolivia ha aprobado el uso de cultivos transgénicos, y la soya es uno de los productos más relevantes en este contexto. Sin embargo, los productos derivados de la soya, como la torta de soya, deben cumplir con regulaciones específicas relacionadas con el etiquetado y la trazabilidad de los Organismos Genéticamente Modificados (OGM).

b) Normativas en Perú (País Importador)

Perú, al ser el país importador de la torta de soya, también tiene regulaciones específicas que rigen el comercio de productos

Casos de Importación y Exportación: Estrategias, Cálculos y Decisiones del Comercio Internacional

agrícolas y alimenticios, incluidas las importaciones de torta de soya:

- **Servicio Nacional de Sanidad Agraria (SENASA):** Este organismo regula las importaciones de productos agropecuarios y tiene como misión garantizar que todos los productos que ingresan al país sean seguros para la salud pública y estén libres de plagas y enfermedades. SENASA exige certificados fitosanitarios para los productos importados, incluidos los derivados de la soya, que certifiquen su calidad e inocuidad.
- **Normas Técnicas Peruanas (NTP) sobre la Calidad de la Torta de Soya:** Existen regulaciones específicas sobre la calidad de los productos agropecuarios, que incluyen la torta de soya. Estas normas cubren aspectos como el contenido de proteína, humedad, grasas, y ausencia de contaminantes. Para la importación de torta de soya, se debe cumplir con estos estándares de calidad establecidos por el Ministerio de la Producción (PRODUCE).
- **Aduanas y Procedimientos de Importación:** Las importaciones a Perú están reguladas por la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT).

La torta de soya debe pasar por los procedimientos aduaneros establecidos, que incluyen la clasificación arancelaria, pago de impuestos, y revisión de documentos comerciales como la factura comercial, el conocimiento de embarque, y el certificado fitosanitario.

Tabla 4

Parámetros de calidad para la importación de Torta de Soya

Parámetro	Perú (SUNAT)	CAN
Proteína	≤ 45 % (importación)	44–48 %
Humedad	≤ 13 %	≤ 12 %
Grasa	≤ 2 %	≤ 2 %
Actividad ureásica	0.05–0.20	0.05–0.25
Solubilidad	75–85 %	75–85 %
Fibra, cenizas	≤ 7 %	(CAN no especifica)

Fuente: Elaboración propia.

c) Acuerdos Bilaterales y Comercio Regional

- **Acuerdo Comercial entre Perú y Bolivia (Parte de la Comunidad Andina de Naciones - CAN):** Ambos países forman parte de la Comunidad Andina (CAN), lo que facilita el comercio entre ellos mediante acuerdos regionales de

integración económica. Dentro de la CAN, existen acuerdos que regulan el comercio de productos agropecuarios, permitiendo una mayor circulación de bienes como la torta de soya sin aranceles elevados, siempre que se cumplan con las normativas fitosanitarias y de calidad.

- **Convenios Internacionales sobre Comercio de Productos Agropecuarios:** Bolivia y Perú están sujetos a acuerdos internacionales sobre comercio de productos agrícolas a través de la Organización Mundial del Comercio (OMC). Estos acuerdos están destinados a promover el comercio justo y regulado de productos agropecuarios, lo que incluye la torta de soya.

Actores Involucrados en la Cadena de Valor

a) Productores y agricultores

Rol Principal:

- Son los responsables de cultivar la soya, que es la materia prima fundamental para la producción de la torta de soya.
- Su producción determina la calidad y cantidad de la materia prima disponible para toda la cadena.

Características y Actividades:

Siembra y Cultivo:

- Preparan la tierra, seleccionan semillas y aplican prácticas agrícolas para maximizar el rendimiento.
- Pueden utilizar técnicas tradicionales o agricultura tecnificada (uso de maquinaria, fertilizantes, riego).

Cosecha:

- Realizan la recolección de la soya en el momento óptimo para asegurar la calidad.
- Pueden usar maquinaria especializada o métodos manuales.

Almacenamiento Inicial:

- Algunos productores cuentan con instalaciones básicas para almacenar la soya cosechada mientras esperan su transporte.
- El almacenamiento adecuado es clave para evitar pérdidas por humedad, plagas o deterioro.

Casos de Importación y Exportación: Estrategias, Cálculos y Decisiones del Comercio Internacional

Preparación para Transporte:

- Agrupan la producción para facilitar la carga y traslado.
- A menudo, coordinan con acopiadores o directamente con transportistas.

Relación con el Canal Logístico:

- Pueden vender directamente a acopiadores o a las plantas procesadoras.
- Su ubicación geográfica influye en costos y tiempos de transporte.
- La eficiencia en la entrega afecta la cadena completa, ya que la soya debe llegar en condiciones óptimas.

b) Intermediarios y comercializadores

Rol Principal:

Facilitan la compra, venta y movimiento de la soya o de la torta de soya entre los productores, procesadores y mercados

finales. Actúan como puente para garantizar que el producto llegue de manera eficiente y rentable a los usuarios finales.

Intermediarios (Acopiadores o Compradores Intermedios).

Función:

- Compran la soya directamente a los productores agrícolas, generalmente en cantidades pequeñas o medianas.
- Agrupan la soya para formar lotes grandes que puedan ser vendidos a plantas procesadoras o exportadores.

Actividades:

- Negocian precios con productores y con compradores finales.
- Organizan y gestionan el transporte desde los productores hasta las plantas o bodegas.
- Pueden realizar un almacenamiento temporal para mantener la calidad del producto.
- Manejan la logística y coordinación para asegurar entregas oportunas.

Importancia en la cadena logística:

Casos de Importación y Exportación: Estrategias, Cálculos y Decisiones del Comercio Internacional

- Permiten optimizar costos de transporte y manejo al consolidar carga.
- Facilitan el acceso de pequeños productores al mercado.
- Ayudan a estabilizar la oferta en el mercado al manejar inventarios temporales.

Comercializadores (Distribuidores Mayoristas y Minoristas)

Función:

- Compran la torta de soya ya procesada para su distribución a usuarios finales o mercados específicos.
- Pueden operar a nivel mayorista (grandes volúmenes para industrias o grandes consumidores) o minorista (volúmenes menores para granjas, pequeños productores).

Actividades:

- Gestionan la venta y distribución de la torta de soya.
- Mantienen inventarios para atender la demanda fluctuante.
- Organizan la logística para entrega en diferentes regiones o países.

- Promueven el producto y mantienen relaciones comerciales con clientes finales.

Importancia en la cadena logística:

- Garantizan la disponibilidad y accesibilidad del producto en el mercado.
- Permiten que la torta de soya llegue a diversos tipos de consumidores (ganaderos, avicultores, fabricantes de alimentos balanceados).
- Mejoran la eficiencia en la distribución y reducen tiempos de entrega.

Ilustración 1

Funciones clave de los intermediarios y comercializadores

Actor	Rol en la Cadena	Funciones Clave
Intermediarios	Acopio consolidación	Compra a productores, y almacenamiento, transporte a planta
Comercializadores	Distribución y venta	Venta mayorista/minorista, inventarios, entrega a usuarios finales

Fuente: Elaboración propia.

c) Procesadores y exportadores

Procesadores

Rol Principal:

Transforman la soya cruda en productos derivados, principalmente aceite de soya y torta de soya (subproducto proteico que se usa como alimento animal).

Actividades Clave:

- Recepción de la soya proveniente de productores o intermediarios.
- Almacenamiento inicial para mantener la calidad de la soya antes del procesamiento.
- Procesamiento mediante molienda, extracción y refinación para separar el aceite y obtener la torta.
- Control de calidad en cada etapa para asegurar estándares de producto final.
- Empaque y preparación de la torta de soya para su distribución.

Importancia en la cadena logística:

- Son el punto central donde la materia prima se convierte en producto comercializable.
- Gestionan la logística de entrada (recepción y almacenamiento de la soya) y de salida (distribución de la torta y aceite).
- Pueden tener infraestructura logística propia (almacenes, transportes).

Exportadores

Rol Principal:

Se encargan de la comercialización internacional de la torta de soya, facilitando su envío a mercados externos.

Actividades Clave:

- Compra de torta de soya a procesadores o distribuidores mayoristas.
- Coordinación de transporte desde la planta o almacén hasta puertos o puntos de salida internacional.

Casos de Importación y Exportación: Estrategias, Cálculos y Decisiones del Comercio Internacional

- Gestión documental y aduanera para exportación (certificaciones, permisos, contratos).
- Negociación con compradores internacionales y manejo de contratos.
- Supervisión del transporte internacional (transporte marítimo, aéreo o terrestre).

Importancia en la cadena logística:

- Amplían el mercado para la torta de soya, generando demanda y mayores ingresos para la cadena.
- Facilitan la logística compleja de exportación, asegurando que el producto llegue en buen estado y a tiempo.
- Manejan riesgos asociados a comercio internacional (tipo de cambio, regulaciones, transporte).

Ilustración 2

Funciones clave de los procesadores y exportadores

Actor	Rol en la Cadena	Funciones Clave
Procesadores	Transformación almacenamiento	y Recepción, procesamiento, control de calidad, empaque y distribución

Actor	Rol en la Cadena	Funciones Clave
Exportadores	Comercialización internacional	Compra, logística internacional, documentación, negociación

Fuente: Elaboración propia.

d. Consumidores

Rol Principal:

Son los usuarios finales que utilizan la torta de soya como insumo, principalmente para alimentación animal debido a su alto contenido proteico.

Tipos de Consumidores:

Productores Agropecuarios (Ganaderos y Avicultores)

- Utilizan la torta de soya como ingrediente principal en la alimentación de animales (bovinos, cerdos, aves, etc.).
- La calidad y disponibilidad del producto impactan directamente en la producción animal.

Fabricantes de Alimentos Balanceados

Casos de Importación y Exportación: Estrategias, Cálculos y Decisiones del Comercio Internacional

- Incorporan la torta de soya en la formulación de alimentos procesados para animales.
- Requieren productos con especificaciones técnicas para asegurar la calidad nutricional.

Pequeños Agricultores y Granjeros

- Compran torta de soya en volúmenes más pequeños para uso directo en sus actividades.

Importancia en la Cadena Logística:

- Son el punto final del canal logístico, donde la torta de soya se consume o incorpora a otros productos.
- Su demanda determina los volúmenes que deben ser transportados y almacenados en toda la cadena.
- La puntualidad y condiciones en la entrega son críticas para evitar interrupciones en la alimentación animal.
- Generan retroalimentación sobre calidad y precio que influye en la producción y comercialización.

Consideraciones Logísticas para Consumidores:

- Necesitan entregas flexibles y adaptadas a sus requerimientos de volumen y frecuencia.

- Pueden requerir servicios de transporte directo o a través de distribuidores locales.
- Algunos consumen directamente del mercado local, otros dependen de importaciones (si el mercado interno no abastece la demanda).

Ilustración 3

Requisitos logísticos de los consumidores

Consumidor	Uso Principal	Requisitos Logísticos
Ganaderos y Avicultores	Alimentación animal directa	Entregas oportunas, calidad asegurada
Fabricantes de alimentos	Ingrediente para balanceados	Especificaciones técnicas, volumen constante
Pequeños agricultores	Uso directo granjas	Volúmenes pequeños, acceso local

Fuente: Elaboración propia.

e. Entidades Regulatorias y de Calidad

No son parte directa del canal logístico, pero supervisan la calidad y normativas que deben cumplirse durante el transporte y almacenamiento.

Procedimientos de Importación de Torta de Soya

1. Documentación requerida

Oscar Rafael Tinoco Gómez, Rosa Karol Moore Torres, Jorge Nicolás Alejandro Papanicolau Denegri, Pedro Pablo Rosales López, Julio Alejandro Salas Bacalla

Para importar torta de soya, los siguientes documentos y requisitos son generalmente necesarios:

- Factura comercial: Documento emitido por el exportador, que especifica cantidades, precios, descripción del producto y condiciones de venta.
- Lista de empaque (Packing list): Detalla el contenido, peso y dimensiones de cada paquete o contenedor.
- Certificado de origen
Acredita el país de procedencia para efectos aduaneros y posibles beneficios arancelarios.
- Certificado fitosanitario y de calidad
Asegura que la torta de soya cumple con las normas sanitarias del país importador y está libre de plagas y contaminantes.
- Conocimiento de embarque (Bill of Lading o Airway Bill)
Documento que confirma la recepción y transporte de la mercancía por parte del transportista.
- Declaración aduanera de importación
Documento oficial presentado ante la autoridad aduanera para ingresar legalmente la mercancía.

- Permisos y licencias de importación
En ciertos países, se requiere autorización previa para la importación de productos agrícolas o alimentos para animales.
- Registro sanitario (si aplica)
Algunos países exigen que el producto o el importador estén registrados ante entidades sanitarias.
- Certificados adicionales (si aplica)
Pueden incluir análisis de laboratorio, certificados de calidad, cumplimiento de normativas nacionales o internacionales.

Permisos y Registros Necesarios:

- Registro como importador ante SUNAT
Inscripción como contribuyente de comercio exterior.
Obligatorio para tramitar DUA.
- Registro Sanitario
Si la torta de soya se usa como alimento animal o para uso en consumo, se requiere inscripción y cumplimiento de normas sanitarias.

2. Tiempos y costos en el proceso de importación

Tabla 5

Tiempos en el proceso de importación

Proceso	Duración estimada
Preparación y envío de documentos	1 día
Trámites aduaneros	1 a 2 días
Inspección fitosanitaria	1 a 2 días
Despacho aduanero	1 día
Transporte interno al destino	DSG a AQP 1 día DSG a LIMA 3 días

Fuente: Elaboración propia.

Costos comunes:

- Aranceles e impuestos de importación: IGV 18% del valor CIF.

El costo de Agenciamiento de Aduanas

- Costos logísticos:
Flete internacional, transporte interno, almacenamiento y manejo en aduana.

- Costos de inspección y certificación: Tasas por inspección fitosanitaria y análisis de calidad.
- Costos administrativos: Honorarios de agentes aduanales, gestoría y otros gastos administrativos.

Tabla 6

Costos en el proceso de importación

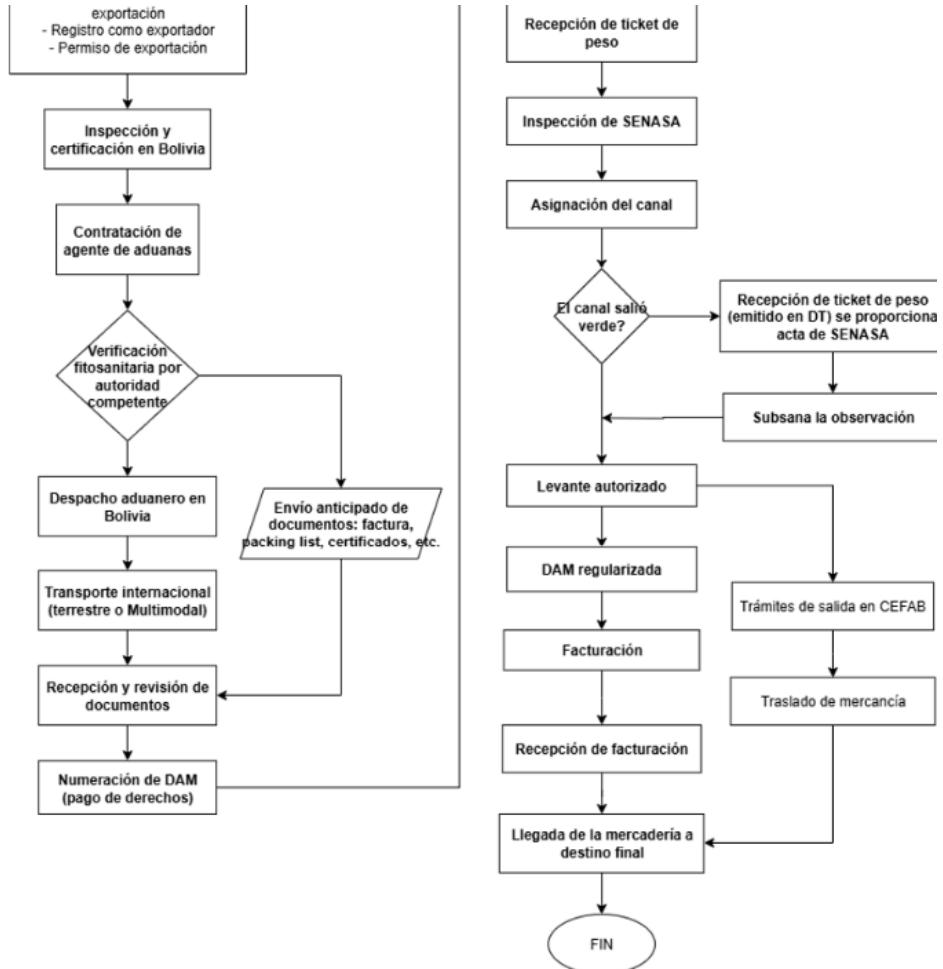
Descripción	Monto	Moneda	
Seguro %	0.12	%	
Comisión Agte.Ad Uni	0.60	USD	
Otros Costos Nac. (Gasto Adm. AA)	20	USD	
Estiba/Desestiba Uni	6	PEN TN	X
Trámites Sanit. Unit SENASA	4.6	PEN TN	X
Terminal Almac Total (Gasto Adm. Y transmisión de data)	10.00	USD DAM	X
Terminal Almac Unit	0.50	USD TN	X
Manejo de documentos	20.00	USD	X

Fuente: Elaboración propia.

Diagrama de flujo del proceso de Importación

Ilustración 4

Diagrama de flujo del proceso de Importación



Fuente: Elaboración propia.

3. Del Incoterm CPT

Aplicar el Incoterm CPT (Carriage Paid To) en la importación de torta de soya a granel desde Santa Cruz, Bolivia, implica que el vendedor (exportador en Bolivia) asume el costo del transporte principal hasta el lugar acordado de destino en el país del comprador (importador), pero el riesgo se transfiere al comprador una vez que la mercancía ha sido entregada al transportista designado por el vendedor en el país de origen.

Transporte bajo CPT:

CPT (Carriage Paid To) requiere definir el lugar de destino convenido. Ejemplo: "CPT Puerto de Rosario, Argentina" o "CPT Puerto de Callao, Perú".

Escenarios posibles:

- Destino terrestre: Por camión, por ejemplo, a un molino en Argentina, Brasil o Perú.
- Destino fluvial-marítimo: Envío hasta un puerto como Arica (Chile), Ilo (Perú) o Rosario (Argentina) desde donde se puede continuar por barco si fuera necesario.

Ilustración 1

Responsabilidades Bajo CPT

Actor	Responsabilidades
Exportador (Santa Cruz, Bolivia)	<ul style="list-style-type: none"> - Embalaje y carga de la torta de soya- Despacho aduanero de exportación- Contratación y pago del transporte principal hasta el lugar convenido- Seguro (opcional bajo CPT, pero recomendable)
Importador	<ul style="list-style-type: none"> - Riesgos desde el momento en que la carga es entregada al primer transportista- Seguro (si desea mayor protección)- Despacho de importación en destino- Descarga, transporte interno, aranceles e impuestos

Fuente: Elaboración propia

Ventajas del incoterm CPT

- Responsabilidad del transporte asumida por el exportador: El exportador se encarga de contratar y pagar el transporte principal hasta el destino acordado, lo que reduce la carga logística para el importador.
- Control de costos del transporte: Al asumir el transporte, el exportador puede negociar mejores tarifas con los transportistas y ofrecer precios más competitivos al cliente.

- Transferencia de riesgo clara: El riesgo se transfiere al importador una vez que la mercancía es entregada al primer transportista, lo que establece un punto claro de responsabilidad.
- Menor carga administrativa para el importador: El importador no necesita gestionar la contratación del transporte internacional, lo que simplifica sus trámites y reduce su carga operativa.

*Casos de Importación y Exportación: Estrategias, Cálculos y Decisiones
del Comercio Internacional*

Formato de Revisión para procesos de Importación y Exportación Caso Torta de Soya

Formato de Revisión para Procesos de Importación y Exportación		
I. Aspectos Generales	SÍ/NO/APLICA	Llene su información
1. Confirmación de Incoterms®		
¿Se ha definido claramente y correcto el Incoterm® aplicable (FOB, CIF, DDP, etc.)?	Si	INCOTERM 2020 - CPT - el vendedor paga el transporte principal hasta el destino convenido, pero él riesgo se transfiere al comprador una vez que la mercancía ha sido entregada al primer transportista.
¿El Incoterms® seleccionado refleja las responsabilidades, riesgos y costos entre comprador y vendedor?	Si	El vendedor paga el transporte principal hasta el destino convenido. El riesgo se transfiere al comprador cuando la mercancía se entrega al primer transportista en el país de origen (Bolivia).
¿Validaste si tu proveedor es confiable?	Si	Si, ya que pertenecemos a un HOLDING
2. Clasificación Arancelaria		
¿Se ha determinado la clasificación arancelaria correcta para las mercancías según la nomenclatura aduanera vigente?	Si	La SPN es: 2304.00.00.00 – Tortas y demás residuos sólidos procedentes de la extracción del aceite de soja (soya), incluso molidos o en pellets.
¿Se verificaron posibles restricciones o permisos asociados con esa clasificación?	Si	La torta de soya está clasificada como producto de riesgo. Requiere inspección SENASA en CT GR 2 para su ingreso al país
3. Reglas de Origen		
¿Se ha comprobado que las mercancías cumplen con las reglas de origen del tratado internacional correspondiente?	Si	Existe un tratado comercial entre Perú y Bolivia - ambos pertenecen a la CAN Permite preferencias arancelarias entre ambos países. Cumple con la regla de origen, ya que la producción el 100% boliviana
4. Documentación		
¿Se cuenta con la documentación que respalda el origen (certificado, declaración, etc.)?	Si	El proveedor emite un Certificado de origen válido por el ALADI. Documento que permite a los exportadores de los países miembros acreditar el origen de sus productos y así obtener preferencias arancelarias (por ejemplo, 0 % arancel) al importar torta de soya desde Bolivia a Perú).

Casos de Importación y Exportación: Estrategias, Cálculos y Decisiones del Comercio Internacional

¿Se tienen todos los documentos necesarios para la operación?	Si	Contrato de compraventa -Factura - Carta Porte - Certificado de Calidad
Factura comercial	Si	
Lista de empaque	Si	
Certificado de origen	Si	
Conocimiento de embarque	Si	Para el caso se cuenta con CRT por ser importación terrestre
Permisos y certificaciones específicas	Si	Licencia de SENASA
II. Valoración y Costos	SI/NO APPLICA	Llene su información
5. Uso de Incoterms® en la Valoración		
¿Se eligió el Incoterm® adecuado para determinar el valor en la aduana?	Si	Para el caso se decidió el INCOTERM CPT
¿Se realizó la valoración conforme a las reglas del Incoterm® correspondiente?	Si	FOB + FLETE + SEGURO - Como dato el flete que forma parte para la valoración es solo hasta DSG
6. Desglose de Gastos y Costos		
¿Se han separado claramente los gastos de transporte, seguros, fletes internos y otros costos logísticos?	Si	FOB - COSTO DE PRODUCTO FLETE - LA PAZ, BO A DSG FLETE DE DSG - AQP FLETE AQP - LIMA SEGURO: 0.012 %
¿Se han incluido estos gastos para determinar el precio de exportación/importación correctamente?	Si	El Valor en Aduana es: FOB + FLETE + SEGURO
III. Aspectos de la Normativa Internacional y de Tratados	SI/NO APPLICA	Llene su información
7. Requisitos de Origen		
¿Se ha declarado correctamente el origen conforme a las reglas del tratado internacional aplicable?	Si	
¿Se cuenta con los certificados de origen y documentación adicional necesaria para beneficiarse de preferencias arancelarias?	Si	Si, de acuerdo con los criterios del ALADI
8. Tasa Arancelaria y Preferencias		
¿Se verificó la tasa arancelaria específica aplicable en función del origen y clasificación?	Si	Solo aplica el pago del IGV

¿Se aplican beneficios de tratados internacionales, y se ha comprobado su vigencia y requisitos?	NO	Los demás impuestos se encuentran en 0 por tal no ha sido necesario aplicar el CO
9. Cuotas, Restricciones o Salvaguardias		
¿Se consultaron las cuotas, restricciones o medidas de salvaguardia relacionadas con la mercancía?	SI	No existen cuotas vigentes para la importación de torta de soya (partida 2304.00.00.00) desde Bolivia hacia Perú. La torta de soya entra libremente sin cupo o cantidad máxima bajo el Acuerdo ALADI – ACE N.º 58.
¿Se aplicaron correctamente los procedimientos para su cumplimiento?	SI	Inspección SENASA para su ingreso Ingreso por punto fronterizo autorizado Presentación y validación documental en aduana SUNAT Pago de tributos 18%
10. Actualización Y Cumplimiento de Documentos		
¿Se encuentran actualizados los certificados y documentos requeridos?	No requiere	
¿Se han revisado las condiciones para la presentación y validez de estos documentos?	No requiere	
IV. Evaluación de Aspectos Económicos y Legales	SI/NO APLICA	Llene su información
11. Análisis de Dumping y Subsidios		
¿Se realizó una comparación de precios para identificar posibles prácticas de dumping o subsidios?	NO APLICA	Para el tipo de producto no es obligatorio ni usual
¿Se cuenta con un análisis de los precios de exportación y valor normal?	NO APLICA	Para el tipo de producto no es obligatorio ni usual
12. Análisis de Mercado y Precios		
¿Se establecieron precios competitivos y justos?	SI	El precio se marca por la bolsa de valores de USA dado que es un commodity .
¿Se evitó incurrir en prácticas que puedan ser calificadas como dumping?	SI	
13. Normativa y Sanciones		
¿Se conocieron y se cumplieron las regulaciones nacionales e internacionales relacionadas con prácticas comerciales desleales?	SI	El equipo comercial y legal conoce las normas. Se verificaron certificados, precios y condiciones. Procedimientos legales respetados. No hay denuncias ni sanciones.

Casos de Importación y Exportación: Estrategias, Cálculos y Decisiones del Comercio Internacional

V. Aspectos Administrativos y Capacitación	SI/NO APLICA	Llene su información
14. Capacitación del Personal ¿El personal involucrado entiende las normativas aduaneras, Incoterms® y requisitos de los tratados internacionales?	SI	Contamos con un equipo de COMEX que conoce la normativa
15. Documentación y Registro ¿Se mantienen archivados todos los registros documentales de las operaciones para futuras auditorías?	SI	Se cuenta con archivo de documentos para futuras auditorias. (FACTURA, CRT, SEGURO, TICKET, LICENCIA DE SENASA - FORMATOS DE DAM)
16. Asesoría Especializada ¿Se consultó con agentes aduanales o expertos en comercio exterior para asegurar el cumplimiento normativo?	SI	Los agentes aduanales están al dia con las regulaciones, aranceles, requisitos filosanitarios y procedimientos. Asesoría en documentación: Garantizan que certificados, permisos y documentos estén completos y correctamente presentados. Cumplimiento legal: Aseguran que la importación respete normas nacionales e internacionales.

CAPÍTULO VI

CASO 2: EXPORTACIÓN DE RACKS HACIA HONDURAS



Caso 2: Exportación de racks hacia Honduras

Autores:

Bernaola Rosales, Luis.Alberto

Cedrón Meza, Miluska Amalia

Guerra Medina, Candy.Estefania

Guzmán Soto, Madeleine Pilar

Introducción

El comercio internacional se ha consolidado como una vía clave para ampliar mercados y reducir la dependencia de un solo entorno económico, lo cual resulta fundamental para las empresas industriales en expansión. En ese contexto, los racks metálicos — estructuras fundamentales para el almacenamiento en centros logísticos e instalaciones industriales— representan una alternativa estratégica para la internacionalización de empresas peruanas, especialmente hacia destinos en crecimiento como Honduras. Este país ha evidenciado una expansión sostenida en rubros como la manufactura liviana, el comercio minorista y los servicios logísticos (CEPAL, 2023).

El aumento de la demanda por soluciones de almacenamiento en Honduras ha sido impulsado por políticas públicas como el Programa Honduras 20/20, cuyo objetivo es atraer inversión extranjera y fortalecer la infraestructura logística nacional. Esta coyuntura abre una oportunidad relevante para exportar racks metálicos desde Perú, considerando además la existencia de acuerdos bilaterales como el Acuerdo de Alcance Parcial entre Perú y SIECA, que facilita las condiciones arancelarias y comerciales.

A partir de este escenario, la presente investigación tiene como finalidad evaluar la factibilidad de llevar a cabo exportaciones de racks metálicos hacia el mercado hondureño, abordando tanto aspectos logísticos como normativos y estratégicos que permitan una operación eficiente y sostenible.

1. Del producto y partida arancelaria

Los racks metálicos industriales se encuentran clasificados bajo la subpartida arancelaria 7308909000, la cual comprende estructuras de hierro o acero que se utilizan principalmente en instalaciones logísticas e industriales. Estos productos están

Casos de Importación y Exportación: Estrategias, Cálculos y Decisiones del Comercio Internacional

diseñados para mejorar el aprovechamiento del espacio y optimizar los procesos de almacenamiento y distribución, desempeñando un rol esencial en la eficiencia operativa de las empresas.

2. Características técnicas:

- Material: Acero laminado en caliente o en frío.
- Procesos: Corte, doblez, galvanizado, zincado, pintura electrostática.
- Carga útil: La capacidad de carga desde 200 kg. Hasta 300 kg.
- Certificaciones: ISO 9001:2015 aplicado a la “Manufactura de estructuras metálicas para almacenes y productos complementarios para soluciones integrales de almacenamiento”.

3. Contexto del mercado global del producto:

El mercado global de racks metálicos está creciendo rápidamente, impulsado por:

- El aumento del comercio electrónico (e-commerce) que exige almacenes más eficientes.
- Crecimiento de la industria 4.0 que requiere automatización de procesos logísticos.
- La necesidad de optimizar espacios en entornos urbanos e industriales.

4. Datos relevantes:

En América Latina, el mercado de racks crece a 4.8% anual, y en Centroamérica Honduras lidera la inversión en infraestructura de almacenamiento gracias al desarrollo de sus zonas francas y logística portuaria.

5. Importancia del producto en la economía local y mundial

Los racks metálicos son esenciales para:

- Reducir costos de almacenamiento.
- Aumentar eficiencia en distribución de mercancías.
- Apoyar operaciones de just-in-time (JIT) en manufactura.

Casos de Importación y Exportación: Estrategias, Cálculos y Decisiones del Comercio Internacional

Para Honduras:

- La logística representa el 12% del PIB hondureño.
- Inversiones en infraestructura logística: USD 350 millones en proyectos como la expansión de Puerto Cortés (Banco Mundial, 2024).
- Políticas públicas como "Plan Nacional Logístico de Honduras 2040".

Regulaciones y normativas relacionadas con la producción y comercio de racks

1. Normas técnicas y certificaciones para racks:

- ISO 9001: Gestión de Calidad.
- ISO 14001: Gestión Ambiental (sostenibilidad y residuos).
- ISO 45001: Salud y seguridad en el trabajo.
- Certificado de Origen: Para beneficios arancelarios en el marco de tratados comerciales (Perú-SIECA).

2. Regulaciones peruanas:

- Registro como exportador (SUNAT).

- Certificación ISO 9001 y 14001 para exportaciones industriales.
- Cumplimiento con normas aduaneras Decreto Legislativo 1053.

3. Regulaciones hondureñas:

- DUCA-F (Declaración Única Centroamericana de Facturación).
- Normas SDE para materiales de construcción y almacenamiento.
- Requisitos de etiquetado y empaquetado según reglamento de comercio exterior hondureño.

Actores Involucrados En La Cadena De Valor De Los Racks

La cadena de valor para la exportación de racks metálicos desde Perú hacia Honduras involucra a diversos actores interconectados que cumplen funciones esenciales en las fases de producción, transformación, comercialización, distribución y consumo. A continuación, se detallan los principales:

1. Productores

En este caso, los "productores" se refieren a los proveedores de acero y materiales industriales, no a agricultores. Empresas como Siderperú y Aceros Arequipa suministran acero estructural laminado en caliente o en frío, principal insumo para la fabricación de racks. Estos productores establecen la base de la cadena de valor, ya que su calidad, disponibilidad y precio impactan directamente en los costos y tiempos de producción.

2. Intermediarios y comercializadores

Este grupo incluye a los agentes de venta, brokers internacionales, distribuidores locales en Honduras, así como forwarders y operadores logísticos que conectan la oferta peruana con la demanda centroamericana. Estos actores cumplen funciones críticas en la negociación de condiciones comerciales, gestión de pedidos internacionales, y coordinación de transporte y documentación.

3. Procesadores y exportadores

Corresponden a empresas como Estanterías Metálicas, responsables de la fabricación, embalaje, certificación y gestión

de exportación del producto. También se incluyen agentes aduaneros y operadores logísticos que consolidan la carga y ejecutan los trámites de exportación, como la emisión del DUA, certificado de origen y bill of lading.

4. Consumidores

En destino, los consumidores son empresas del sector logístico, manufactura, retail y agroindustria hondureña que adquieren los racks para mejorar su infraestructura de almacenamiento. Estos pueden ser importadores mayoristas, operadores de zonas francas o usuarios finales con proyectos industriales que requieren soluciones de almacenaje resistentes y durables.

5. Entidades Regulatorias y de Calidad

No son parte directa del canal logístico, pero supervisan la calidad y normativas que deben cumplirse durante el transporte y almacenamiento.

Procedimientos De Exportación De Racks Hacia Honduras

1. Requisitos para exportar Racks hacia Honduras.

Para exportar Racks hacia Honduras se debe de tener en cuenta lo siguiente:

- A) Documentación comercial obligatoria
 - B) Requisitos aduaneros en Perú (exportador)
 - C) Requisitos aduaneros en Honduras (importador)
- a. Documentación obligatoria.

- Factura Comercial: Documento que detalla el valor de la mercancía, condiciones de venta, datos del exportador e importador. Debe indicar el Incoterm acordado, forma de pago y el desglose de costos (producto, flete, seguro si aplica). Es base para cálculo de impuestos.

Importancia: Documento base para liquidación de tributos y prueba de la transacción ante Aduanas. Debe incluir el Incoterm FOB explícitamente.

Ilustración 6

Ejemplo de Factura comercial

DATOS DE LA EMPRESA EXPORTADORA.		FACTURA ELECTRONICA	
		RUC:	4
DIRECCIÓN DE LA EMPRESA EXPORTADORA		E001-110	
Fecha de Emisión : Señor(es) : DI-PN NO D Establishimiento del Emisor		DATOS DEL CLIENTE - EMPRESA DESTINO : EQUIVALENTE AL RUC DATOS DEL ALMACÉN DE : DESPACHO	
Tipo de Moneda : DOLAR AMERICANO Observación : INCOTERM: FOB		Forma de pago: Contado	
Cantidad	Unidad Medida	Descripción	Valor Unitario
1.00	UNIDAD	RACK SELECTIVO	318242.50
Valor de Venta de Operaciones Gratuitas : \$0.00		Sub Total Ventas : \$ 318,242.50 Anticipos : \$ 0.00 Descuentos : \$ 0.00 Valor Venta : \$ 318,242.50 ISC : \$ 0.00 IGV : \$ 0.00 ICBPER : \$ 0.00 Otros Cargos : \$ 0.00 Otros Tributos : \$ 0.00 Monto de redondeo : \$ 0.00 Importe Total : \$ 318,242.50	
SON: TRECIENTOS DIECIOCHO MIL DOSCIENTOS CUARENTA Y DOS Y 50/100 DOLAR AMERICANO Orden de Compra : 8762			
<i>Esta es una representación impresa de la factura electrónica, generada en el Sistema de SUNAT. Puede verificarla utilizando su clave SOL.</i>			

- Lista de empaque (packing list): Describe el contenido, cantidad, peso y dimensiones de los bultos. Facilita la inspección física, la logística de transporte y la elaboración del Bill of Lading.

Importancia: Es crucial para verificación portuaria, aduanera y de la naviera. Facilita la emisión del Bill of Lading.

Casos de Importación y Exportación: Estrategias, Cálculos y Decisiones del Comercio Internacional

- Certificado de origen: Acredita que los racks han sido fabricados en Perú. Es indispensable para acogerse a beneficios arancelarios del Acuerdo de Alcance Parcial entre Perú y SIECA. Se emite vía VUCE o ADEX.

Importancia: Permite al importador beneficiarse de reducción o exoneración arancelaria bajo el acuerdo Perú–SIECA.

Ilustración 7

Ejemplo de Certificado de origen

LIMA - SAN JUAN DE LURIGANCHO		CERTIFICADO DE ORIGEN			
Teléfono: _____ Fax: _____		Tratado de Libre Comercio entre la República de Honduras y la República del Perú			
Correo electrónico: _____		(Ver instrucciones al reverso)			
Número de Registro Fiscal: _____					
2. Nombre y Dirección del Productor:		3. Nombre y Dirección del Importador:			
Teléfono: _____ Fax: _____		Teléfono: _____ Fax: _____			
Correo electrónico: _____		Correo electrónico: _____			
Número de Registro Fiscal: _____ RUC: _____		Número de Registro Fiscal: _____			
4. Item	5. Descripción de las Mercancías	6. Clasificación Arancelaria SA (6 dígitos)	7. Número de la Factura	8. Valor en Factura	9. Criterio de Origen
1	RACK SELECTIVO	730890	E001-110	USD 318,242.50	B
10. Observaciones					

- Declaración Única de Aduanas (DUA): Formulario exigido por SUNAT para toda exportación.

Importancia: Requisito legal para despachar la mercancía del país. Base para control y trazabilidad tributaria.

b. Requisitos aduaneros en Perú (exportador)

- **Registro como exportador en SUNAT:** La empresa debe contar con RUC activo, clave SOL y estar habilitada para operaciones de comercio exterior.

Es obligatorio para poder emitir DUA y registrar operaciones internacionales.

- **Declaración Única de Aduanas (DUA):** Formulario obligatorio para toda exportación. Incluye descripción, valor, régimen aduanero, y es verificado por la SUNAT antes del embarque.

Permite la salida del producto del país, con toda la documentación validada para embarque.

- **Despacho aduanero:** Trámite realizado por un agente de aduanas para formalizar la salida del país. Incluye inspección documental y, si corresponde, inspección física.
Punto crítico donde se transfiere la responsabilidad al comprador. La entrega debe cumplirse según lo pactado, o puede haber penalidades contractuales.

c. Requisitos aduaneros en Honduras

- **Registro como importador ante autoridades hondureñas:** La empresa receptora en Honduras debe estar inscrita como importadora autorizada.
- **Declaración Única Centroamericana (DUCA-F):** Documento regional utilizado para el ingreso de mercancía a Honduras desde países miembros del SIECA. Sustituye formularios individuales por un único formato estandarizado.
- **Inspección física en destino:** Autoridades aduaneras hondureñas pueden verificar la mercancía al arribo para confirmar concordancia entre BL, packing list y DUCA-F.

2. Tiempos y costos en el proceso de importación

1. Transporte interior (planta SJL - Puerto del Callao)

Camión de 27 ton (adecuado para racks) cuesta ~US\$ 330 por viaje y tarda 1 día.

2. Tránsito marítimo Callao - Puerto Cortés

- Servicios marítimos directos implican tiempos entre 10–15 días
- Otros rangos (según zonas/regional): de 10 hasta 25 días
- Para líneas directas, podrías considerar un promedio conservador de 12 días.

3. Descarga y nacionalización (importador en Honduras)

- Incluye descarga, verificación DUCA-F, inspección física, pago de aranceles e impuestos, y retiro.
- Tiempo típico: 2–3 días, salvo contingencias.

Tabla 7

Tiempos y costos en el proceso de importación

Etapa	Tiempo	Costo (US\$)
Planta-Callao (camión)	1 día	\$330.00
Portuarias Callao	2–4 días	\$350.00
Aduanas salida	1–2 días	\$200.00
Embarque a bordo	1 día	—

FOB Total (antes del mar)	–	\$880.00
Tránsito marítimo Callao - Cortés	10–15 días	A cuenta de importador
Importador: descarga + aduana	2–3 días	A cuenta de importador
Costo total (FOB)/contenedor	20–25 días	\$880.00

Fuente: Elaboración propia.

3. Elección de INCOTERM

- El FOB se utiliza ampliamente en productos estandarizados, pesados y no frágiles como los racks metálicos, especialmente cuando el cliente internacional tiene experiencia logística y puede negociar fletes locales más competitivos.
- Para la exportación de racks metálicos desde el Puerto del Callao hacia Puerto Cortés, se recomienda utilizar el Incoterm FOB (Free On Board - Callao), ya que permite al exportador limitar su responsabilidad a la entrega en el puerto de salida, mientras el importador hondureño gestiona el transporte internacional, seguros y nacionalización. Esta estrategia es adecuada para productos industriales pesados y exportaciones sin control de entrega final en destino.

Ilustración 8

Obligaciones del exportador-importador

Parte	Obligación Principal
Exportador	Embalaje, despacho aduanero de exportación, entrega a bordo del buque
Importador (Honduras)	Transporte marítimo, seguro internacional (opcional), importación, impuestos y descarga en destino

Fuente: Elaboración propia.

Obligaciones del Exportador:

- Preparar la mercancía según se haya establecido en el contrato de compraventa, embalarla, empaquetarla y marcarla adecuadamente en función del transporte.
- Transportar la mercancía y asumir los costes hasta entregarla a bordo del buque en el puerto de embarque designado.
- Aportar la documentación pertinente: factura y lista de bultos. También deberá ayudar al comprador en caso de que éste solicite algún otro documento que sea requerido para poder despachar la mercancía en la aduana de importación.
- Notificar al comprador que la mercancía ha sido entregada a bordo del buque.

- Realizar el despacho de exportación (si procede) y obtener la documentación necesaria para poder realizarlo.

Obligaciones del comprador (Importador)

- El FOB Incoterms establece que la empresa compradora deberá:
- Abonar el precio de la mercancía acordado en el contrato de compraventa.
- Contratar y asumir el coste del transporte marítimo de la carga que se encuentra a bordo del buque en el puerto de embarque. Si así lo acuerdan, el vendedor puede contratar el transporte marítimo, pero asumiendo el coste y el riesgo el comprador.
- Recibir la mercancía y asumir los costes y riesgos desde el momento de la entrega por parte del vendedor a bordo del buque en el puerto de embarque designado. Esto incluye: transporte marítimo, despacho de importación, costes posteriores en destino, y otros costes de operaciones o manipulaciones que puedan surgir.

Razones por las que elegimos INCOTERMS FOB

Elegir FOB como Incoterm de venta para la exportación de racks es una decisión estratégica que reduce los riesgos logísticos para la empresa, simplifica sus procesos, controla sus costos y fortalece su posición como proveedor confiable de estructuras metálicas industriales.

Es ideal cuando el cliente hondureño tiene capacidad logística y se busca una relación comercial clara, eficiente y escalable.

Ilustración 9

Razones para elegir el incoterm FOB

¿Por qué elegir el incoterm FOB?		
Razón	Descripción	Ventaja
Responsabilidad y riesgo claramente delimitados	Bajo FOB, el riesgo se transfiere al comprador una vez que la mercancía ha sido cargada a bordo del buque. Esto protege al exportador	El exportador no asume responsabilidad es logísticas fuera de Perú ni en aduana hondureña.

	(JRM SAC)
	ante
	imprevistos
	posteriores
	como
	pérdida, daño
	o retraso en
	el transporte
	marítimo
Simplificación operativa y documental	<p>El exportador solo debe encargarse del embalaje, despacho aduanero de exportación y entrega en puerto.</p> <p>El comprador organiza el transporte marítimo y la nacionalización.</p>
	<p>Se reduce la carga operativa para el exportador, enfocándose en lo que controla directamente: calidad, puntualidad y documentación.</p>
Reducción de costos y exposición financiera	<p>No se asumen costos de flete ni de seguro internacional.</p> <p>El exportador fija su precio hasta puerto de salida, facilitando una oferta</p>

Ideal para productos industriales pesados y no frágiles

No hay necesidad de anticipar gastos por transporte o gestionar seguros, lo que mejora la gestión de flujo de caja.

Los racks metálicos (partida arancelaria 7308909000) son estructuras robustas, con bajo riesgo de daño en tránsito si están bien embaladas.

En este tipo de productos, el comprador suele tener experiencia en importación y logística, por

competitiva y predecible.

Se adapta perfectamente a la naturaleza del producto y a clientes institucionales con logística propia.

Casos de Importación y Exportación: Estrategias, Cálculos y Decisiones del Comercio Internacional

	lo tanto, está en capacidad de asumir el resto del proceso.	
Permite mayor enfoque comercial	Al no encargarse del tramo internacional, JRM puede concentrarse en estandarizar su producción, calidad y cumplimiento normativo (ISO, ASTM, certificados de origen, etc.). La venta FOB permite al exportador enfocarse en su core business.	Aumenta la eficiencia interna y mejora el cumplimiento de estándares internacionales.
Facilita relaciones comerciales estables	Compradores internacionales valoran	Favorece relaciones comerciales

<p>poder negociar directamente con navieras o forwarders, lo que les da mayor control sobre costos logísticos y seguros.</p> <p>FOB es uno de los Incoterms más utilizados globalmente en comercio industrial.</p>	<p>duraderas con clientes profesionales.</p>
--	--

4. Pasos del proceso de Exportación

Tabla 8

Pasos del proceso de Exportación

Paso	Responsable	Tiempo estimado	Costo estimado (USD)	Tipo de Costo	Documentos Clave
1. Recepción del pedido del cliente	Importador	1 día	0	No aplica	Orden de compra, correo de solicitud

Casos de Importación y Exportación: Estrategias, Cálculos y Decisiones del Comercio Internacional

					No aplic a	Ficha orden producción	técnica, de
2. Verificación del producto en stock o fabricación	Exportador (JMR)	2-5 días	0				
3. Preparación de documentación comercial (Proforma, Factura, Packing List)	Exportador (JMR)	1 día	50		Costo fijo	Factura comercial, Packing List, Proforma Invoice	
4. Contratación del transporte internacional (naviera)	Exportador (JMR)	1-2 días	3,800 - 4,200		Variabile	Booking, Cotización Naviera, preliminar	BL
5. Registro de exportador y coordinación con agente de aduana	Exportador (JMR)	1 día	0		No aplic a	RUC, VUCE, Coordinación con Agente	
6. Emisión de Certificado de Origen y otros certificados	Exportador (JMR)	2 días	25		Costo fijo	Certificado de Origen, ISO, Fitosanitario si aplica	
7. Ingreso de mercancía a zona primaria del puerto (Callao)	Exportador (JMR)	1 día	200		Costo estimado	Guía de remisión, Nota de ingreso	
8. Revisión documental y física SUNAT/ADUANAS	SUNAT / Exportador (JMR)	2 días	0		No aplic a	DUA preliminar, Constancia de revisión física	
9. Emisión de la Declaración Aduanera de Mercancías (DUA)	Agente de Aduanas / Exportador	1 día	100		Costo fijo	DUA definitiva, Liquidación de tributos	
10. Embarque de mercancía en buque con Bill of Lading	Naviera / Exportador	1 día	incluso en flete		Incluido	Bill of Lading, Certificado de Embarque	
11. Tránsito marítimo Callao – Puerto Cortés	Naviera	18-22 días	incluso en flete		Incluido	BL, Manifiesto de carga	

					Costo estimado	Manifiesto de carga, DUCA-F	de BL,
12. Llegada de racks a Puerto Cortés y descarga	Naviera Aduanas Honduras	/ 1 día	900				
13. Revisión e inspección por aduanas hondureñas	Aduanas Honduras	2-3 días	0	No aplica	Informe inspección, Certificados		de BL,
14. Presentación del DUCA-F por parte del importador	Importador	1 día	0	No aplica	DUCA-F, Factura comercial, BL		
15. Desaduanaje y pago de tributos	Importador	2-4 días	(variab) e)	DAI ISV	+ Variable	DUCA-F validado, pago de DAI y ISV	
16. Transporte interno hacia el cliente en la localidad de Honduras	Transportista Honduras	1-2 días	100 250	- Costo estimado	Factura interna, Guía de despacho		

Fuente: Elaboración propia.

Casos de Importación y Exportación: Estrategias, Cálculos y Decisiones del Comercio Internacional

Formato de Revisión para procesos de Importación y Exportación

Formato de Revisión para Procesos de Importación y Exportación	
I. Aspectos Generales	Llene su información
1. Confirmación de Incoterms®	
¿Se ha definido claramente y correcto el Incoterm® aplicable (FOB, CIF, DDP, etc.)?	Sí
¿El Incoterm® seleccionado refleja las responsabilidades, riesgos y costos entre comprador y vendedor?	Sí
¿Se hizo la validación de cliente?	Sí
2. Clasificación Arancelaria	
¿Se ha determinado la clasificación arancelaria correcta para las mercancías según la nomenclatura aduanera vigente?	Sí
¿Se verificaron posibles restricciones o permisos asociados con esa clasificación?	Sí
3. Reglas de Origen	
No se identificaron restricciones específicas a la exportación bajo esta partida desde Perú, pero si se consideraron normas y certificaciones aplicables como ISO 9001, ISO 14001 y certificación de origen, requeridas para acceder a beneficios arancelarios en Honduras.	

¿Se ha comprobado que las mercancías cumplen con las reglas de origen del tratado internacional correspondiente?	Sí	Los racks se fabrican en Perú, lo que permite acogerse a los beneficios del Acuerdo de Alcance Parcial Perú-SIECA. Se cumple con los criterios de origen establecidos por el tratado.
¿Se cuenta con la documentación que respalda el origen (certificado, declaración, etc.)?	Sí	Se emite el Certificado de Origen vía VUCE o ADEX, el cual es obligatorio para acceder a preferencias arancelarias bajo el acuerdo comercial.
4. Documentación		
¿Se tienen todos los documentos necesarios para la operación?	Sí	Todos los documentos han sido considerados y explicados en el trabajo.
Factura comercial	Sí	Incluye detalles de valor, condiciones de compraventa, Incoterms, forma de pago, flete y seguro (si aplica).
Lista de empaque	Sí	Describe el contenido, peso y medidas de cada bulto. Es base para emisión del BL.
Certificado de origen	Sí	Acredita la fabricación en Perú y permite acceder a beneficios del tratado con SIECA.
Conocimiento de embarque	Sí	Documento clave de transporte, le corresponde al comprador. Se explican las variantes.
Permisos y certificaciones específicas	Sí	Original, Telex, Release y Express Release
II. Valoración y Costos	SÍ/NO APLICA	Se mencionan registros ante SUNAT, certificaciones ISO y cumplimiento con requisitos del tratado y normas hondureñas (DUCAF).
5. Uso de Incoterms® en la Valoración		Llene su información

Casos de Importación y Exportación: Estrategias, Cálculos y Decisiones del Comercio Internacional

Se eligió correctamente el Incoterm FOB (Free On Board – Callao), el cual es adecuado para declarar el valor en la aduana peruana, ya que delimita con precisión hasta qué punto el exportador asume los costos y riesgos de la operación.

El Incoterm FOB es comúnmente aceptado por la SUNAT y por las autoridades aduaneras hondureñas, ya que permite identificar con claridad:

El punto exacto de transferencia de riesgo y costos (cuando la mercancía es cargada a bordo del buque).

La base imponible aduanera (valor FOB declarado en la factura comercial) para calcular tributos de importación en destino.

SI

La valoración fue realizada siguiendo lo establecido en el Incoterm FOB, incluyendo los siguientes conceptos:

Costos de producción del rack (materiales, mano de obra, etc.).

Gastos de embalaje y preparación para exportación.

Flete terrestre interno hasta el puerto del Callao.

Costos portuarios y despacho de exportación.

No se incluyeron los costos que corresponden al comprador, como transporte marítimo internacional, seguro, ni gastos de importación en Honduras, lo cual respeta fielmente el principio del Incoterm FOB.

Esta valoración es coherente con lo requerido por las autoridades aduaneras para establecer el valor de transacción y aplicar correctamente el arancel (10% si no se presenta el certificado de origen).

¿Se eligió el Incoterm® adecuado para determinar el valor en la aduana?

¿Se realizó la valoración conforme a las reglas del Incoterm® correspondiente?

6. Desglose de Gastos y Costos

<p>En tu trabajo se realiza una desagregación clara de los costos logísticos, conforme a los requerimientos del Incoterm FOB. Se distingue con precisión entre:</p> <ul style="list-style-type: none"> Flete interno nacional: Si/330 por transporte desde la planta en San Juan de Lurigancho al puerto del Callao. Gastos portuarios y de despacho de exportación: Incluyen costos de terminal (~Si/350), gestión aduanera y otros. Tránsito marítimo internacional y nacionalización: Se aclara que estos corren por cuenta del importador en Honduras. Seguros internacionales: No se incluyen en el valor FOB, porque no son responsabilidad del exportador. 	<p>¿Se han separado claramente los gastos de transporte, seguros, fletes internos y otros costos logísticos?</p>	<p>Si</p>	<p>Los costos incorporados en la valorización FOB se alinean con los establecidos por la Cámara de Comercio Internacional (CCI) y la SUNAT para este Incoterm. Por lo tanto:</p> <ul style="list-style-type: none"> El precio de exportación FOB considera todos los gastos hasta la carga a bordo del buque. 	<p>III. Aspectos de la Normativa Internacional y de Tratados</p>	<p>SIN/NO APLICA</p>	<p>Llene su información</p>	<p>El origen del producto ha sido declarado conforme a los criterios del Acuerdo de Alcance Parcial Perú-SIECA. Los rads metálicos son fabricados en Perú con materia prima nacional, cumpliendo con las reglas de origen preferencial.</p>				
<p>7. Requisitos de Origen</p>	<p>¿Se ha declarado correctamente el origen conforme a las reglas del tratado internacional aplicable?</p>	<p>Si</p>	<p>Oscar Rafael Tinoco Gómez, Rosa Karol Moore Torres, Jorge Nicolás Alejandro Papanicolau Denegri, Pedro Pablo Rosales López, Julio Alejandro Salas Bacallal</p>								

Casos de Importación y Exportación: Estrategias, Cálculos y Decisiones del Comercio Internacional

8. Tasa Arancelaria y Preferencias	¿Se cuenta con los certificados de origen y documentación adicional necesaria para beneficiarse de preferencias arancelarias?	El trabajo específica que se gestiona el Certificado de Origen a través de la VUCE o ADEX, condición necesaria para acceder a las preferencias arancelarias en Honduras. También se incluyen la factura, DUA y packing list correctamente estructurados.
	¿Se verificó la tasa arancelaria específica aplicable en función del origen y clasificación?	La subpartida arancelaria 7308909000 ha sido correctamente identificada. Según el tratado, el producto puede accederse a aranceles reducidos en Honduras si cumple con los requisitos de origen.
	¿Se aplican beneficios de tratados internacionales, y se ha comprobado su vigencia y requisitos?	El trabajo menciona explícitamente el tratado vigente Perú-SIECA y detalla los requisitos técnicos y documentarios exigidos para acogerse a los beneficios arancelarios. Se asegura el cumplimiento de estos requisitos en cada operación.
9. Cuotas, Restricciones o Salvaguardias	¿Se consultaron las cuotas, restricciones o medidas de salvaguardia relacionadas con la mercancía?	Se investigó si existen cuotas o medidas de salvaguardia vigentes para la partida 7308909000 en Honduras, y no se identificaron restricciones al momento de la investigación.
10. Actualización y Cumplimiento de Documentos	¿Se aplicaron correctamente los procedimientos para su cumplimiento?	Aunque no se encontraron restricciones, el trabajo considera el monitoreo constante de las políticas comerciales y regula la documentación exigida por la SUNAT y la DUCA-F hondureña para evitar incumplimientos.
	¿Se encuentran actualizados los certificados y documentos requeridos?	El trabajo señala que se utilizan documentos actualizados: factura comercial, DUA, Bl., packing list y certificado de origen conforme al sistema VUCE. Se han revisado los tiempos de validez de cada documento. Por ejemplo, el Certificado de Origen tiene validez para aplicar preferencias y debe presentarse junto con el DUA-F en destino.

¿Se han revisado las condiciones para la presentación y validez de estos documentos?		Llene su información	
IV. Evaluación de Aspectos Económicos y Legales	S/INONO APLICA	S/INONO APLICA	S/INONO APLICA
11. Análisis de Dumping y Subsidios			
¿Se realizó una comparación de precios para identificar posibles prácticas de dumping o subsidios?	SI	Los procedimientos para cumplir con restricciones y medidas de salvaguardia fueron correctamente aplicados, de acuerdo con los requisitos de Honduras. Los certificados como el DUCA-F, conocimiento de embarque y certificado de origen están actualizados conforme a lo exigido por las normativas.	
¿Se cuenta con un análisis de los precios de exportación y valor normal?	SI	Se revisaron los plazos y requisitos de presentación conforme al Sistema Aduanero de Honduras y los lineamientos de la SUNAT en exportación.	
12. Análisis de Mercado y Precios			
¿Se establecieron precios competitivos y justos?	NO APLICA	No se identificó riesgo de dumping ni subsidios en esta operación de exportación de productos de uso industrial, por tratarse de productos especializados con valor agregado. Dado que no se aplica un caso de dumping, no se consideró necesario realizar análisis de precios contra valor normal.	
¿Se evitó incurrir en prácticas que puedan ser calificadas como dumping?	SI	Los precios de exportación se establecieron en función de los costos FOB competitivos del mercado peruano y las condiciones del cliente hondureño.	
13. Normativa y Sanciones			
¿Se conocieron y se cumplieron las regulaciones nacionales e internacionales relacionadas con prácticas comerciales deseables?	SI	En el trabajo se demuestra cumplimiento con la normativa aduanera del Perú (Decreto Legislativo 1053 - Ley General de Aduanas) y las disposiciones del Tratado de Libre Comercio Perú-SIECA. No se identifican prácticas deseables como subvaluación, triangulación o evasión arancelaria. Además, se respeta la trazabilidad y el registro de origen del producto conforme a la legislación internacional.	

Casos de Importación y Exportación: Estrategias, Cálculos y Decisiones del Comercio Internacional

¿Se consideraron posibles sanciones o medidas antidumping aplicables?	Sí	Se revisaron las condiciones del mercado hondureño y no se identificaron medidas antidumping vigentes para la subpartida 7308909000. No obstante, se reconoce la necesidad de monitorear los precios de referencia internacionales y los tratados vigentes para evitar sanciones por competencia desleal. Se resalta también la amenaza de competidores asiáticos con precios agresivos, lo cual amerita vigilancia continua del entorno comercial.	
		V. Aspectos Administrativos y Capacitación	
14. Capacitación del Personal	SÍ/NO APLICA	Llene su información	
¿El personal involucrado entiende las normativas aduaneras, Incoterms® y requisitos de los tratados internacionales?	Sí	El personal debe conocer la DU (Declaración Única), los regímenes de exportación definitiva, uso de agentes de aduana, y requerimientos documentarios (Factura, Packing List, BL, COO, etc.) así mismo, el acuerdo de libre comercio entre Perú y Honduras	
15. Documentación y Registro			
¿Se mantienen archivados todos los registros documentales de las operaciones para futuras auditorías?	Sí	Se mantiene los archivos físicos de facturas, guías, BL, certificados por un periodo de 5 años como es exigido por la Sunat. Así mismo, se mantiene un archivo digital en caso de pérdida o deterioro físico.	
16. Asesoría Especializada			
¿Se consultó con agentes aduanerales o expertos en comercio exterior para asegurar el cumplimiento normativo?	Sí	Si se realizó la consulta con agentes de aduana a fin de evitar riesgo de errores en la Declaración Única de Aduanas (DUA), clasificación arancelaria incorrecta, pérdida de beneficios arancelarios por desconocimiento de normas de origen. Así mismo, se consultó con Freight forwarder con experiencia en Centroamérica para evitar el peligro de elegir rutas costosas, mala gestión del BL o problemas de consolidación en los contenedores.	

CAPÍTULO VII

CASO 3: IMPORTACIÓN DE MOTOS ELÉCTRICAS



Caso 3: Importación de motos eléctricas.

Autores:

Rodolfo Henry, Carreño Sánchez

Walter Ivan, Mariñas Yacarine

Rider Oscoco Gutierrez

Roberto Carlos, Aldaz Abarca

Introducción

La gestión eficiente de la cadena de suministro se ha establecido como un componente esencial para desarrollar modelos de negocio exitosos en un entorno global altamente competitivo. En este sentido, esta investigación tiene como objetivo evaluar la viabilidad técnica, comercial y logística de importar motos eléctricas desde Brasil hacia Perú, aplicando un enfoque que combina la gestión operativa con el emprendimiento sostenible dentro del contexto económico actual peruano.

La economía peruana se encuentra en un proceso de reactivación caracterizado por retos estructurales como la informalidad laboral, el incremento del costo de vida y la necesidad

de diversificar su base productiva. Ante este escenario, los proyectos enfocados en innovación, sostenibilidad y movilidad eficiente surgen como alternativas estratégicas y viables. Las motos eléctricas destacan como una opción atractiva frente a los medios de transporte tradicionales, no solo por su menor impacto ambiental y costos operativos, sino también por su capacidad de incorporación en sectores como el servicio de delivery, movilidad personal y servicios urbanos en crecimiento.

Del producto y partida arancelaria

Las motos eléctricas son vehículos de dos ruedas que funcionan únicamente mediante un motor eléctrico alimentado por una batería recargable. De acuerdo con el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SA), la clasificación arancelaria generalmente aplicada a estas motos es la partida 8711.60.00.00, que incluye "Motocicletas (incluidos ciclomotores) y otros vehículos con motor, con o sin sidecar; sidecars — impulsados por motor eléctrico". Esta clasificación es fundamental para establecer los aranceles aplicables, requisitos sanitarios, técnicos y tributos que deben ser considerados al momento de la importación.

Casos de Importación y Exportación: Estrategias, Cálculos y Decisiones del Comercio Internacional

Los vehículos eléctricos de dos ruedas están adquiriendo una mayor importancia a nivel mundial como alternativa para el transporte individual, especialmente en naciones en desarrollo. A nivel internacional, países como China, India y Brasil encabezan la producción, mientras que en América Latina la demanda de estos vehículos crece impulsada por políticas gubernamentales favorables y el incremento en los costos de los combustibles convencionales.

En el caso de Perú, aunque el mercado todavía se encuentra en etapas iniciales, presenta señales de expansión, principalmente en ciudades con gran congestión vehicular como Lima, Arequipa y Trujillo. Las motos eléctricas ofrecen una solución económica y amigable con el medio ambiente para la movilidad urbana.

Regulaciones y normativas relacionadas con la producción y comercio

En Brasil, la fabricación de motos eléctricas se rige por las normativas técnicas del Instituto Nacional de Metrología, Calidad

y Tecnología (INMETRO), además de beneficiarse de incentivos fiscales destinados a productos sostenibles.

Por otra parte, en Perú la importación de estos vehículos está bajo la supervisión de SUNAT, que impone una serie de requisitos para su nacionalización, tales como:

- Presentación de certificados de origen
- Factura comercial válida
- Certificación de homologación técnica otorgada por el Ministerio de Transportes y Comunicaciones (MTC)
- Adherencia a las regulaciones de seguridad vial y emisiones ambientales

En el ámbito regional, tanto Perú como Brasil integran bloques como el Mercosur y la Comunidad Andina, lo cual favorece la celebración de acuerdos bilaterales orientados a disminuir barreras arancelarias y técnicas para productos de interés mutuo.

Actores Involucrados en la Cadena de Valor (canal logístico)

El proceso de logística para la importación de motos eléctricas desde China hasta Perú, pasando por Brasil, incluye a

diversos actores que participan desde la fabricación hasta la entrega al consumidor final. Cada uno cumple una función específica para asegurar el flujo efectivo de mercancías, documentos, recursos financieros e información.

1. Productores:

Son las empresas responsables de fabricar las motos eléctricas.

En este caso:

2. Fabricantes en China:

Son las compañías responsables de diseñar, montar y vender motos eléctricas, produciendo tanto bajo sus propias marcas como para otras marcas (destinadas a clientes internacionales). Estas plantas garantizan el cumplimiento de normas de calidad, certificaciones técnicas y homologaciones a nivel internacional.

3. Importadores / Comercializadores en Brasil

Las empresas brasileñas que compran motos eléctricas en China, las importan a Brasil, realizan su nacionalización y posteriormente las comercializan en el mercado local. Estas compañías:

- Gestionan los permisos de entrada en Brasil.
- Pagan los aranceles de importación.
- Pueden optar por venderlas dentro de Brasil o exportarlas a otros países, como Perú.
- Se encargan de emitir la documentación de exportación y coordinar el transporte.

Aunque estas empresas brasileñas actúen como proveedores, las motos mantienen su origen chino, salvo que se efectúe una transformación significativa en Brasil.

4. Intermediarios

Los intermediarios son participantes que, sin ser propietarios de las motos eléctricas, se dedican a facilitar,

coordinar y ejecutar las operaciones logísticas, administrativas, financieras y aduaneras requeridas para trasladar las motos desde el proveedor en Brasil hasta los almacenes o lugares de venta en Perú.

En esta importación participan los siguientes tipos de intermediarios:

a. Agentes de Carga Internacional

Se trata de empresas especializadas en gestionar, coordinar y contratar los servicios de transporte internacional desde Brasil hasta Perú.

Sus funciones incluyen:

- Reservar espacio en barcos, aviones o transporte terrestre bimodal.
- Coordinar la consolidación y desconsolidación de la carga.
- Gestionar los seguros de transporte internacional.
- Emitir los documentos de embarque (BL - Conocimiento de Embarque, AWB - Guía Aérea, CMR para transporte terrestre).
- Mantener informado al importador sobre los tiempos de tránsito, la salida y la llegada de la carga. Ejemplos:

Kuehne+Nagel, DHL Global Forwarding, DSV, Panalpina, Ransa.

b. Agentes de Aduana en Brasil

Son responsables de elaborar y presentar los documentos de exportación requeridos por la aduana brasileña, así como de asegurar la liberación de la carga para su envío.

Sus funciones comprenden:

- Realizar la clasificación arancelaria de las motos eléctricas.
- Determinar los tributos aplicables en Brasil, si corresponde.
- Gestionar las licencias, permisos y certificaciones necesarias para la exportación.
- Tramitar la obtención del Documento Único de Exportación (DU-E) en Brasil.

c. Operadores Logísticos en Brasil

Estas empresas se encargan de trasladar la mercancía desde el depósito del proveedor en Brasil hasta el puerto o aeropuerto.

Entre sus funciones están:

Casos de Importación y Exportación: Estrategias, Cálculos y Decisiones del Comercio Internacional

- Realizar el transporte terrestre dentro del país.
- Proveer almacenamiento temporal o en las terminales de exportación.
- Ejecutar embalajes adicionales, así como la carga y estiba de la mercancía.
- Manejar la documentación relacionada con la carga.

d. Agentes de Aduana en Perú

Son los agentes aduaneros autorizados para gestionar la nacionalización de las motos eléctricas una vez que arriban al puerto del Callao o al aeropuerto Jorge Chávez.

Entre sus responsabilidades se encuentran:

- Realizar la clasificación arancelaria de la mercancía.
- Calcular los derechos de aduana y los impuestos correspondientes.
- Presentar la declaración aduanera (DUA o DAM).
- Coordinar, cuando sea necesario, la inspección física o documental de la carga.

- Gestionar la autorización para la liberación de la mercancía.
- Tramitar las percepciones o retenciones del IGV y otros impuestos. Ejemplos de estas empresas son: AUSA, Ransa, Agencia Aduanera Abarca y Agencia Tracon.

e. Operadores Logísticos en Perú

Responsables de recoger la mercancía ya nacionalizada y trasladarla a los almacenes o puntos de venta correspondientes.

Sus funciones incluyen:

- Transporte terrestre dentro del territorio nacional.
- Almacenamiento y administración del inventario.
- Prestación de servicios de distribución o entrega.
- Supervisión de la calidad y revisión de la mercancía

f. Empresas de Seguros de Carga

Proporcionan protección a la mercancía frente a pérdidas, daños, robos o accidentes ocurridos durante el transporte internacional.

Sus responsabilidades abarcan:

- La emisión de pólizas de seguro internacionales.
- La administración de reclamos y siniestros.
- La cobertura desde el punto de origen hasta el destino, ya sea puerta a puerta o de puerto a puerto.
- Algunos ejemplos son: Rímac Seguros, La Positiva y Mapfre.

Ilustración 10

Resumen de intermediarios en el canal logístico

Categoría	Función Principal
Agente de Carga Internacional	Coordina y contrata transporte internacional y seguros
Agente de Aduana en Brasil	Tramita exportación y libera carga para embarque
Operador Logístico en Brasil	Traslada carga al punto de embarque y gestiona almacenamiento.
Agente de Aduana en Perú	Agente de Aduana en Perú
Operador Logístico en Perú	Transporta y almacena carga nacionalizada
Empresa de Seguros de Carga	Asegura mercadería en tránsito internacional

Fuente: Elaboración propia.

Relevancia de los intermediarios:

- Disminuyen los riesgos asociados a operaciones, documentación y logística.
- Favorecen el desarrollo eficiente del comercio exterior, asegurando el cumplimiento de las normativas aduaneras en ambos países.
- Mejoran los tiempos de proceso, minimizan costos extras y previenen posibles problemas logísticos.
- Proporcionan seguimiento y protección a lo largo de toda la cadena de suministro internacional.

5. Los comercializadores

Son agentes que compran las motos eléctricas importadas y ya nacionalizadas en Perú para luego venderlas al consumidor final. Ellos se encargan de manejar la comercialización, el posicionamiento del producto, el servicio postventa y la gestión de los canales de distribución.

En la cadena logística internacional, los comercializadores desempeñan un papel clave al vincular la oferta internacional con

la demanda local, garantizando así la rentabilidad económica y la sustentabilidad comercial del producto en el mercado peruano.

Tipos de Comercializadores

Se pueden clasificar en tres grandes grupos:

a. Importador-Distribuidor

- Compañías peruanas que realizan la importación directa de motos eléctricas desde Brasil, encargándose de la nacionalización, los gastos asociados a la importación y la gestión logística dentro del país.
- Se ocupan de diseñar y ejecutar la estrategia comercial, que incluye la fijación de precios, la distribución, las actividades de marketing, las promociones y el servicio posventa.
- Administran tanto los inventarios como las tiendas propias o las franquicias con las que operan.

Ejemplos: BYD Perú, Zongshen Perú, y distribuidores de marcas brasileñas en Perú.

b. Mayoristas

- Adquieren grandes cantidades directamente de los importadores-distribuidores.
- Generalmente no realizan importaciones por cuenta propia, pero cuentan con infraestructura para almacenamiento y distribución logística en todo el país.
- Disponen de condiciones ventajosas en cuanto a precios y crédito.

Papel fundamental: Distribuyen el inventario y facilitan el acceso de las motos eléctricas a mercados provinciales y áreas rurales

c. Minoristas / Concesionarios

- Son establecimientos comerciales o talleres con autorización que venden directamente a los usuarios finales.
- Algunos funcionan con marcas propias, mientras que otros operan bajo franquicias o representan a otras marcas.

- Se responsabilizan de mostrar el producto, atender a los clientes, realizar pruebas de manejo, gestionar ventas, ofrecer financiamiento y brindar soporte técnico.

Ejemplos incluyen tiendas multimarca en zonas como Gamarra, Ate y centros comerciales como Plaza Lima Norte.

Ilustración 11

Funciones de los comercializadores

Función	Descripción
Fijación de precios	Establecen los precios finales para los consumidores teniendo en cuenta los gastos logísticos, aduaneros, de promoción y los márgenes de ganancia.
Gestión de inventario	Gestionan los niveles de inventario, las estimaciones de ventas y las adquisiciones planificadas.
Estrategia de promoción y marketing	Elaboran estrategias de promoción y promociones para aumentar las ventas y fortalecer la presencia de la marca.
Canales de distribución	Establecen la estructura de tiendas físicas, sitios de comercio electrónico y distribuidores asociados.
Servicio posventa	Aseguran la prestación de servicios técnicos, suministro de repuestos, labores de mantenimiento y la administración de garantías.

Fuente: Elaboración propia.

Impacto Económico y Logístico

- Facilitan la expansión del uso de motos eléctricas como una opción sostenible frente al transporte convencional.
- Crean empleos locales en áreas como ventas, mantenimiento técnico, distribución y mercadeo.
- Mejoran la disponibilidad del producto en regiones provinciales y áreas remotas, disminuyendo los gastos de traslado para los consumidores.
- Afectan las decisiones del importador en cuanto al tamaño de las compras, la regularidad de las importaciones y la modalidad de transporte internacional seleccionada.

Riesgos Asociados a los Comercializadores

- Exceso o falta de inventario debido a una incorrecta estimación de la demanda.
- Fluctuaciones en los precios causadas por variaciones en el tipo de cambio o gastos logísticos adicionales.
- Dificultades en la gestión de garantías si no se administra correctamente el suministro de repuestos.

- Falta de información técnica para el consumidor final cuando los puntos de venta no reciben la capacitación adecuada.
- Presencia de competencia informal que disminuye los márgenes comerciales legales.

6. Consumidores

Los consumidores representan el último eslabón en la cadena de valor logística relacionada con la importación de motos eléctricas desde Brasil hacia Perú. Como receptores finales del producto importado, sus decisiones de compra son determinantes para la sostenibilidad del modelo de negocio, la evolución del mercado y las tendencias futuras en la cadena logística.

Clasificación de Consumidores

En el caso de este producto, es posible distinguir diversos tipos de consumidores, cuya clasificación influye directamente en la estrategia de venta, los canales logísticos internos y los servicios vinculados:

Ilustración 12

Clasificación de los consumidores

Tipo de consumidor	Características	Implicancia Logística
Consumidor individual urbano	Personas que residen en zonas urbanas y buscan una movilidad personal económica y sostenible.	Necesitan puntos de venta accesibles, opciones de financiamiento y servicio posventa local.
Emprendedor delivery / mensajería	Microempresarios que adquieren motos para actividades de reparto	Requieren rápida disponibilidad, así como repuestos y soporte técnico eficiente.
Empresas de flotas	Compañías dedicadas a reparto, vigilancia o servicios técnicos que utilizan motos eléctricas.	Demandas incluyen compras corporativas, acuerdos de mantenimiento y logística de reposición.
Gobiernos locales / municipalidades	Entidades que adquieren flotas para tareas de patrullaje, inspección o servicios públicos.	Necesitan procesos de licitación, garantías y soporte logístico institucional.

Fuente: Elaboración propia.

Factores de Decisión de Compra

Oscar Rafael Tinoco Gómez, Rosa Karol Moore Torres, Jorge Nicolás Alejandro Papanicolau Denegri, Pedro Pablo Rosales López, Julio Alejandro Salas Bacalla

Desde el enfoque de la gestión operativa y la logística, los elementos que determinan las decisiones de compra de los consumidores en este mercado incluyen:

- el costo total de adquisición (precio final más trámites y seguros),
- los gastos operativos (consumo eléctrico y mantenimiento),
- la accesibilidad a repuestos y soporte técnico,
- la facilidad para obtener financiamiento,
- los incentivos fiscales o subsidios gubernamentales,
- la duración y autonomía de la batería,
- la reputación de la marca o concesionario, así como
- el impacto ambiental y social

Rol Logístico del Consumidor

A diferencia de otros productos, en este sector los consumidores ejercen una presión logística hacia etapas anteriores, impactando las decisiones relacionadas con la importación y la distribución.

Por ejemplo,

- demandan entregas ágiles y con trazabilidad,
- optan por compras planificadas en fechas específicas como Navidad o Día del Padre,
- condicionan la administración del inventario de repuestos,
- afectan la selección de rutas para el transporte y la distribución local, y
- fomentan la incorporación de canales digitales para la compra, el pago y el seguimiento de los productos.

Implicancia Económica y Social

- Fomentan el uso de transporte sostenible en Perú, lo que contribuye a disminuir la huella de carbono.
- Originan nuevas necesidades en servicios complementarios como estaciones de carga eléctrica, talleres especializados y seguros para vehículos eléctricos.
- Ayudan a diversificar y expandir la distribución comercial hacia áreas fuera de Lima Metropolitana.
- Estimulan a los comercializadores a desarrollar modelos innovadores de leasing, renting o financiamiento a plazos.

Riesgos Asociados al Consumidor

- Informalidad: un gran volumen de ventas se realiza fuera de los canales oficiales, lo que dificulta la trazabilidad y el acceso a garantías.
- Existe una percepción de riesgo relacionada con la duración de la batería y el servicio posventa.
- Modificaciones en la normativa (impuestos, requisitos de homologación) que podrían cambiar las condiciones de uso.
- Alta sensibilidad al precio en comparación con otros medios de transporte tradicionales y económicos, como mototaxis y motos a gasolina.

Procedimientos de Importación de motos eléctricas:

La importación de motos eléctricas desde Brasil, originalmente fabricadas en China, hacia Perú implica una serie de actividades coordinadas y registradas que aseguran un traslado eficiente, legal, seguro y con trazabilidad tanto de la carga física como de la documentación asociada.

Este proceso se organiza en dos grandes etapas:

Primero, la gestión documental y regulatoria; y segundo, las operaciones logísticas a nivel internacional y nacional

1. Requisitos y Documentación

Para asegurar la trazabilidad, legalidad y el cumplimiento de las normativas aduaneras de las motos eléctricas importadas, es necesario contar con diversos documentos y permisos tanto en el país de origen como en el de destino.

Documentos en Punto de Origen (Brasil)

- Factura comercial (Invoice): Detalla datos del vendedor y comprador, descripción de las motos, cantidad, valor FOB, términos Incoterms.
- Packing List: Lista de bultos, número de chasis, peso bruto/neto, y dimensiones de carga.
- Certificado de origen: Fundamental para determinar preferencias arancelarias bajo acuerdos comerciales (Mercosur–CAN o TLCs).
- Guía de embarque / Conocimiento de embarque

Casos de Importación y Exportación: Estrategias, Cálculos y Decisiones del Comercio Internacional

- ✓ *BL (Bill of Lading)* en transporte marítimo
- ✓ *AWB (Air Waybill)* en transporte aéreo
- ✓ *CRT (Carta de Porte)* en transporte terrestre
- Póliza de Seguro Internacional: Cobertura de riesgos desde origen hasta entrega en destino.
- Declaración de Aduana en Brasil: Validada por la Receita Federal antes de la exportación.

Documentos en Punto de Destino (Perú)

- Declaración Única de Aduanas (DUA) o DAM (Declaración Aduanera de Mercancías): Ingreso formal a SUNAT.
- Factura Comercial y Packing List (de respaldo)
- Certificado de Origen
- Permiso de Homologación Técnica Vehicular: Emitido por MTC Perú, obligatorio para todo vehículo automotor.
- Autorización de importación de bienes eléctricos (si aplica): Para verificar compatibilidad eléctrica.
- Comprobante de pago de derechos arancelarios, IGV, IPM y percepciones SUNAT.

Ilustración 13

Documentos de importación requeridos por medios de transporte para motos eléctricas

Documentos para importación	Marítimo	Aéreo	Terrestre
Carta poder (doc. De transporte)	-		X
Air Waybill (guía aérea)	-	X	-
Bill of landing	X	-	-
Factura	X	X	X
Packing List	X	X	X
Certificado de origen	X	X	X
Hoja de seguridad	X	X	X
Ficha técnica	X	X	X
Aviso de llegada	X	X	X
Volante de carga	X	X	X
Transferencia bancaria (Swift)	X	X	X
Transporte:			
DUA: declaración única aduanera	X	X	X
G/R: guía de remisión	X	X	X
G/T: guía de transporte	X	X	X

Fuente: Elaboración propia.

2. Tiempos y Costos en el Proceso de Importación

En la gestión de la cadena de suministro, controlar los tiempos y costos en cada etapa es fundamental para conservar la competitividad y prevenir retrasos o gastos inesperados.

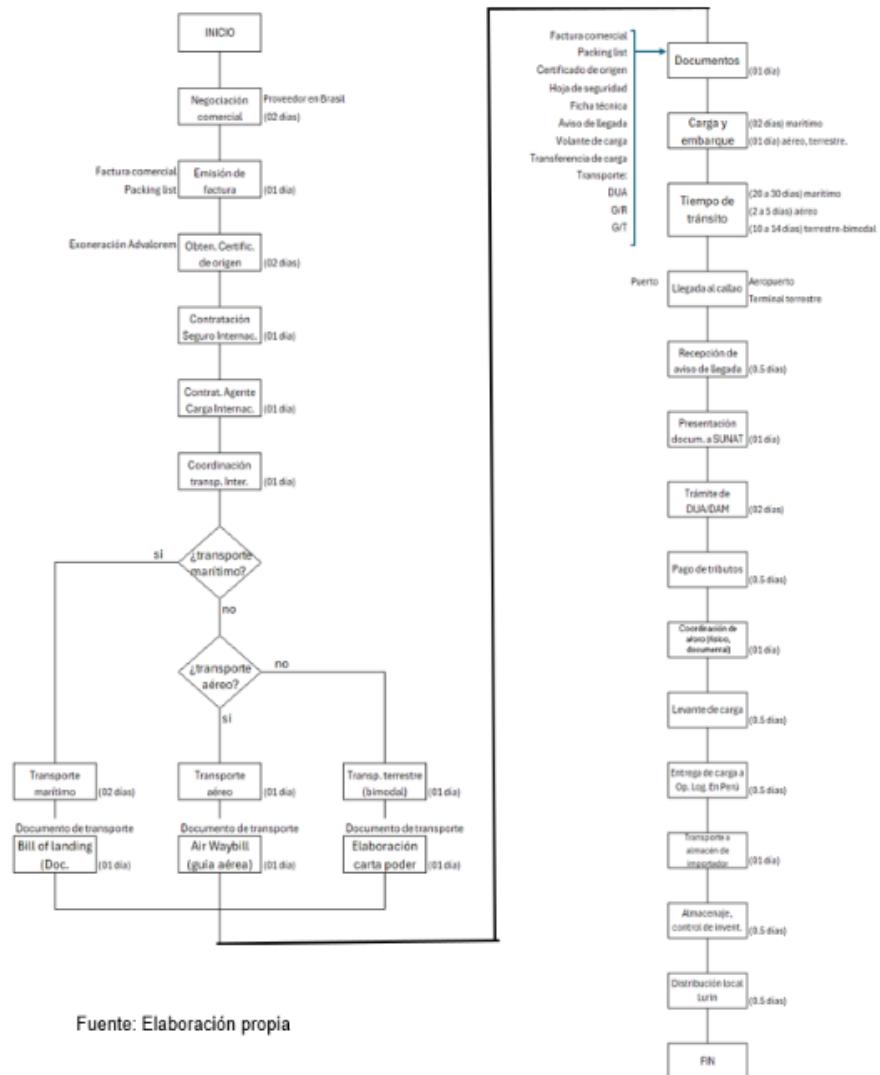
Tabla 9
Tabla comparativa de criterios según modo de transporte

Criterio	Marítima	Aérea	Terrestre [bimodal]
Varianibilidad en el tiempo de tránsito	DIF 20 A 30 DIAS	DIF 2 A 5 DIAS	DIF 10 A 14 DIAS
Trazabilidad en el transporte	Si	Si	Si
Tarifa	(250 motos eléctricas) FOB : 3.2388.78 Derecho aduanero, punto de origen: 7708.57 Flete : 2400.00 Seguro : 250.00 Transporte : 1681.64	(solo 1 moto eléctrica) FOB : 1073.63 Servicio de carga internacional 600.00 Gastos locales 631.30 abonar en dólares 2310.93	(250 motos eléctricas) FOB : 3.2388.78 Total Tarifa por flete internacional 4609.00 IPM 5736.58 PERCEPCIONES 1480.76 Impuesto SUNAT 7934.41
costo importación marítima (USD)	12040.21	De rechos de aduana (impuestos) 180.00 abonar en soles TC: 3.7 664.20	IGV sobre servicios logísticos 301.32
costo importación aérea (USD)	12040.21	costo importación terrestre (USD) 12844.73	costo importación terrestre (USD) 12844.73
nota: 30 motos eléctricas		nota: solo una sola moto eléctrica	nota: 30 motos eléctricas
Riesgo de pérdida o daño	Bajo (poco mayor que el aireo, especialmente en carga consolidada)	Muy bajo (menos manipulación, transporte más rápido y seguro)	Moderado (mayor manipulación en aduanas y transbordos terrestres)
Capacidad de rastreo	Buena (tracking online por navieras)	Excelente (en tiempo real con aerolineas y operadores logísticos)	Variable (algunas rutas con GPS en camiones, otras con reportes periódicos).
Tiempo de procesamiento de reclamo	Medio (5 a 10 días hábiles según naviera)	Corto (2 a 5 días hábiles)	Largo (puede superar 10 días hábiles si hay cruce fronterizo)
tasa de resolución de quejas	Alta (en cargas aseguradas y con BL detallado)	Muy alta (por cobertura inmediata de seguros y aerolineas).	Media (Depende del operador terrestre y los convenios bilaterales).
Responsabilidad contractual	Cubre bajo reglas de Rotterdam o Hamburgo, según país.	Cubre bajo convenio de Varsavia o Montreal	Se rige por convenios bilaterales y condiciones del contrato de transportista.

Casos de Importación y Exportación: Estrategias, Cálculos y Decisiones del Comercio Internacional

Ilustración 14

Diagrama de flujo del proceso de importación



Análisis comparativo entre tipos de transporte

El transporte internacional constituye un componente clave en la cadena de suministro mundial. La selección correcta del modo de transporte influye directamente en los costos logísticos totales, la duración de los ciclos, la calidad del servicio al cliente y la rentabilidad del negocio. En este contexto, se evaluaron tres modalidades principales para la importación de motos eléctricas desde Brasil (fabricadas originalmente en China).

Tabla 10

Tabla comparativa de tiempos involucrados en el proceso de importación de motos de Brasil por medio de transporte

#	Actividad		acum.		acum.		acum.
1	Negociación		2		2		2
2	Emisión factura		1	3	1	3	3
3	Certificado de origen		2	5	2	5	5
4	Seguro internacional		1	6	1	6	6
5	Agente carga internacional		1	7	1	7	7
6	Contratación Transp. internacional		1	8	1	8	8
7	Transporte internacional		2	10	1	9	9
8	Documento transporte		1	11	1	10	10
9	Centralización documentos		1	12	1	11	11
10	Carga & embarque		2	14	1	12	12
11	Tránsito hacia puerto destino		30	44	5	17	14
12	Recepción aviso llegada		0.5	44.5	0.5	17.5	0.5
13	Presentación a SUNAT		1	45.5	1	18.5	1
14	Tramites DUA-DAM		2	47.5	2	20.5	2
15	Pago tributos		0.5	48	0.5	21	0.5
16	Coordinación aforo docum.		1	49	1	22	1
17	Levante de carga		0.5	49.5	0.5	22.5	0.5
18	Entrega de carga		0.5	50	0.5	23	0.5
19	Transporte almacen importador		1	51	1	24	1
20	Almacenaje control inventarios		0.5	51.5	0.5	24.5	0.5
21	Distribución local Lurin		0.5	52	0.5	25	0.5

Fuente: Elaboración propia.

3. Del Incoterm FOB

FOB es la opción actualmente seleccionada y la que ofrece mayor rentabilidad debido a los siguientes motivos:

- Mayor control sobre el proceso de importación, ya que el importador selecciona la naviera y negocia el flete, seguro y distribución local, ajustando los tiempos según las necesidades del mercado.
- Reducción de costos, dado que el importador tiene la posibilidad de elegir y comparar precios entre diferentes agentes de carga, navieras y operadores logísticos.
- El Incoterm FOB es el más utilizado en el comercio internacional de Perú.

Fundamentos para la selección del Incoterm FOB en la importación de motos eléctricas desde Brasil hacia Lima, Perú

1. Control incrementado del transporte internacional desde Brasil hasta Perú

Al emplear el Incoterm FOB, el proveedor brasileño hará la entrega de las motos eléctricas cuando estas hayan sido cargadas a bordo del buque en el puerto de embarque (probablemente Desde el Puerto de Santos), nuestra empresa, en calidad de importadora en Lima, toma el control del transporte marítimo hasta el Puerto del Callao, lo que nos brinda la posibilidad de seleccionar la naviera, negociar tarifas más favorables y definir tiempos de tránsito que se ajusten a nuestros planes de comercialización.

Esto resulta fundamental dado que se trata de un producto con un alto valor unitario, cuyo manejo y tiempos de traslado deben ser gestionados cuidadosamente para prevenir daños o retrasos que puedan impactar la cadena de distribución en Perú.

2. Optimización de costos logísticos y reducción de sobreprecios
Al asumir nosotros la gestión del transporte y el seguro, sin depender del proveedor, evitamos pagar precios elevados por el flete internacional o pólizas de seguro inadecuadas. El Incoterm FOB nos brinda la posibilidad de trabajar directamente con nuestros propios agentes de carga y aseguradoras desde Lima, negociando condiciones más favorables de acuerdo con nuestros volúmenes de importación y frecuencia de compras.

Esta modalidad permite una proyección más precisa de los costos logísticos y previene que el proveedor incorpore márgenes ocultos en los servicios de transporte internacional, situación común en términos como CIF.

3. Facilidad para gestionar la documentación aduanera en el Perú

Al importar bajo el término FOB, nuestra empresa accede directamente a la documentación clave para la nacionalización de las motos eléctricas, como el Bill of Lading (BL), la factura comercial, la lista de empaque y el certificado de origen. Esto resulta especialmente importante en Perú, donde el cumplimiento documental ante SUNAT y la autoridad aduanera del Callao exige precisión y coherencia para evitar observaciones o sanciones.

Al gestionar directamente esta documentación desde su origen en Brasil, minimizamos los riesgos aduaneros y agilizamos el proceso de nacionalización.

4. Mejor planificación de distribución interna en Lima

Al asumir la responsabilidad logística de las motos eléctricas desde su salida, podemos coordinar de manera más

eficiente su recepción en el Puerto del Callao, su traslado a nuestros almacenes y su distribución posterior a puntos de venta o clientes finales. Esto garantiza una operación logística más fluida, evitando dependencias innecesarias del proveedor brasileño una vez que la carga ha salido de su país.

5. Alineación con una estrategia de importación gestionada de manera controlada

Este proyecto se orienta a la importación gradual de motos eléctricas, buscando posicionarlas de manera segura y rentable en el mercado limeño. Por esta razón, contar con un control desde el puerto de salida en Brasil hasta el destino final en Lima representa una ventaja estratégica, la cual el Incoterm FOB ofrece al permitir gestionar el proceso sin asumir todos los riesgos asociados al transporte en origen.

Asimismo, dado que esta importación forma parte de una estrategia a mediano plazo y no es la primera, resulta más ventajoso asumir directamente desde Lima el transporte y el seguro internacional, aprovechando nuestro contacto con operadores logísticos confiables.

Casos de Importación y Exportación: Estrategias, Cálculos y Decisiones del Comercio Internacional

Formato de Revisión para Procesos de Importación y Exportación de motos eléctricas

Formato de Revisión para Procesos de Importación y Exportación		
I. Aspectos Generales	S/NO APLICA	Llene su información
1. Confirmación de Incoterms®		
¿Se ha definido claramente y correcto el Incoterm® aplicable (FOB, CIF, DDP, etc.)?	SI	Elegimos el FOB
¿El Incoterm® seleccionado refleja las responsabilidades, riesgos y costos entre comprador y vendedor?	SI	El vendedor es responsable hasta la puesta en buque en el puerto de origen
¿Validaste si tu proveedor es confiable? (agencia de carga, Cámara de Comercio del Lima, etc.)	SI	Ambos proveedores son confiables (de motocicletas y el proveedor de servicios transporte).
2. Clasificación Arancelaria		
¿Se ha determinado la clasificación arancelaria correcta para las mercancías según la nomenclatura aduanera vigente?	SI	Es la siguiente 8711.60.00.00
¿Se verificaron posibles restricciones o permisos asociados con esa clasificación?	SI	homologación del MTC, cumplimiento de normas técnicas y ambientales, y posibles certificados de origen para acogerse a beneficios arancelarios. No existen restricciones de importación, pero si regulaciones que deben cumplirse para su ingreso legal al Perú.
3. Reglas de Origen		
¿Se ha comprobado que las mercancías cumplen con las reglas de origen del tratado internacional correspondiente?	SI	Las motos eléctricas cumplen con las reglas de origen del Tratado ACE 58 entre Perú y Brasil, permitiendo acceder a beneficios arancelarios.
¿Se cuenta con la documentación que respalda el origen (certificado, declaración, etc.)?	SI	Certificado de origen emitido por el proveedor brasileño, conforme al Acuerdo ACE 58, lo cual respalda legalmente la procedencia de las motos eléctricas.

4. Documentación

¿Se tienen todos los documentos necesarios para la operación?	Factura comercial	Factura comercial, emitida por el proveedor brasileño.
	Lista de empaque	Lista de empaque, con detalle de unidades, peso y volumen.
	Certificado de origen	Certificado de origen, conforme al Acuerdo ACE 58.
	Conocimiento de embarque	Conocimiento de embarque (B/L), emitido por la naviera.
	Permisos y certificaciones específicas	Permisos y certificaciones específicas, como la homologación del MTC y cumplimiento de normas técnicas y ambientales exigidas por la legislación peruana.
SÍ/NO/NO APLICA		Llene su información
II. Valoración y Costos		
5. Uso de Incoterms® en la Valoración		
<p>¿Se eligió el Incoterm® adecuado para determinar el valor en la aduana?</p>		Si
<p>¿Se realizó la valoración conforme a las reglas del Incoterm® correspondiente?</p>		Si
6. Desglose de Gastos y Costos		
<p>Se utilizó el Incoterm FOB, lo que permite calcular correctamente el valor en aduana, ya que incluye el precio de las motos eléctricas hasta su carga a bordo en el puerto de salida en Brasil.</p> <p>Se consideró el valor de las motos eléctricas hasta el momento en que fueron cargadas a bordo del buque en el puerto brasileño, sin incluir los gastos posteriores como flete internacional o seguro, los cuales son incorporados aparte para efectos del cálculo del valor CIF en la aduana peruana.</p>		

Casos de Importación y Exportación: Estrategias, Cálculos y Decisiones del Comercio Internacional

III. Aspectos de la Normativa Internacional y de Tratados		SÍ/NO/NO APLICA	Llene su información
7. Requisitos de Origen			
¿Se ha declarado correctamente el origen conforme a las reglas del tratado internacional aplicable?	Sí		el certificado de origen es un documento fundamental para determinar las preferencias arancelarias bajo acuerdos comerciales como los tratados del Mercosur, CAN o TLCs
¿Se cuenta con los certificados de origen y documentación adicional necesaria para beneficiarse de preferencias arancelarias?	Sí		Certificado de origen (Brasil), DUA (declaración única de aduanas, Perú), homologación técnica, autorización de bienes eléctricos, por ello se cuenta con documentación internacional necesaria para aprovechar beneficios arancelarios.
8. Tasa Arancelaria y Preferencias			
¿Se verificó la tasa arancelaria específica aplicable en función del origen y clasificación?	sí		El documento indica que en Brasil, los agentes de aduana están encargados de clasificar arancelariamente las motos eléctricas y calcular los tributos aplicables, lo que implica una verificación previa de la tasa arancelaria específica correspondiente a la clasificación del producto y su origen
¿Se aplican beneficios de tratados internacionales, y se ha comprobado su vigencia y requisitos?	Sí		acuerdos comerciales del Mercosur–CAN o TLCs, que otorgan preferencias arancelarias y otros beneficios aranceleros.
9. Cuotas, Restricciones o Salvaguardias			
¿Se consultaron las cuotas, restricciones o medidas de salvaguardia relacionadas con la mercancía?	no		Solo se hizo revisión de la normativa arancelaria y técnica, así como a la gestión de licencias y permisos necesarios para la importación.
¿Se aplicaron correctamente los procedimientos para su cumplimiento?	no aplica		

10. Actualización y Cumplimiento de Documentos	¿Se encuentran actualizados los certificados y documentos requeridos?	sí	Tanto en Brasil como en Perú (factura comercial, certificado de origen, guía de embague, declaración de aduanas, permisos de homologación técnica y autorizaciones de importación).
	¿Se han revisado las condiciones para la presentación y validez de estos documentos?	no	no requiere (el ejemplo)
IV. Evaluación de Aspectos Económicos y Legales		S/NO/NO APLICA	Llene su información
11. Análisis de Dumping y Subsidios	¿Se realizó una comparación de precios para identificar posibles prácticas de dumping o subsidios?	no aplica	no se realizó una comparación explícita de precios internacionales que permita identificar prácticas de dumping o subsidios.
	¿Se cuenta con un análisis de los precios de exportación y valor normal?	no aplica	El proyecto no realiza un análisis técnico del valor normal y precio de exportación, por lo tanto, no permite determinar si existe dumping o no en la operación.
12. Análisis de Mercado y Precios	¿Se establecieron precios competitivos y justos?	sí	Se establecieron los precios en función al promedio del mercado y acorde con los márgenes de importación
	¿Se evitó suceder precios que puedan ser calificadas como dumping?	no aplica	-
13. Normativa y Sanciones	¿Se conocieron y se cumplieron las regulaciones nacionales e internacionales relacionadas con prácticas comerciales desleales?	sí	El proyecto demuestra cumplimiento de normativas aduaneras, técnicas y logísticas nacionales e internacionales, pero no evalúa ni garantiza el cumplimiento de las normativas específicas contra prácticas comerciales desleales como dumping o subsidios.
	¿Se consideraron posibles sanciones o medidas antidumping aplicables?	no aplica	En el proyecto no se consideraron posibles sanciones o medidas antidumping aplicables a la importación de motos eléctricas desde Brasil hacia Perú.

Casos de Importación y Exportación: Estrategias, Cálculos y Decisiones del Comercio Internacional

V. Aspectos Administrativos y Capacitación	SI/NO/NO APLICA	Llene su información
14. Capacitación del Personal ¿El personal involucrado entiende las normativas aduaneras, Incoterms® y requisitos de los tratados internacionales?	SI	Se contrató personal egresados de institutos de COMEX y se les capacito en el proceso de importación de motos, incluyéndolo los distribuidores.
15. Documentación y Registro ¿Se mantienen archivados todos los registros documentales de las operaciones para futuras auditorías?	SI	se lleva un registro de cada importación numerada con los documentos correspondientes como factura, packing list, proformas, guías y Bill of landing
16. Asesoría Especializada ¿Se consultó con agentes aduanales o expertos en comercio exterior para asegurar el cumplimiento normativo?	SI	Se consultó con agentes de aduanas sobre las mejores rutas comerciales e incoterms recomendados para el giro de negocio seleccionado.

CAPÍTULO VIII

CASOS PRÁCTICOS PROPUESTOS DE COMERCIO INTERNACIONAL Y LOGÍSTICA



Casos de Importación y Exportación: Estrategias, Cálculos y Decisiones del Comercio Internacional

A continuación, se presentan dos casos prácticos diseñados para estudiantes universitarios de Comercio Internacional y Logística. Cada caso está basado en información del libro proporcionado y complementado con datos reales y análisis paso a paso para facilitar su comprensión.

Caso 1: Importación de Torta de Soya desde Bolivia bajo Incoterm CPT

Una empresa peruana dedicada a la producción de alimentos balanceados para ganado ha decidido importar 200 toneladas métricas de torta de soya desde Santa Cruz, Bolivia, debido a su alta calidad proteica y ventajas logísticas. El contrato se ha establecido bajo el Incoterm CPT (Carriage Paid To) con destino en Arequipa, Perú.

Datos relevantes para el caso:

- Precio FOB por tonelada:	USD 480
Flete internacional hasta Arequipa:	USD 2,400
Seguro internacional:	0.12% del valor FOB
IGV en Perú:	18% del valor CIF

Gastos aduaneros y administrativos: USD 1,200
Certificado de origen emitido bajo ALADI: 0% arancel

Preguntas:

1. Calcular el valor CIF total de la importación.
2. Determinar el monto total de tributos a pagar en aduana.
3. Identificar las ventajas del uso del Incoterm CPT en esta operación.

Resolución paso a paso:

1. Valor FOB total = 200 TM × USD 480 = USD 96,000
2. Seguro = 0.12% × USD 96,000 = USD 115.20
3. Valor CIF = FOB + Flete + Seguro = USD 96,000 + USD 2,400
+ USD 115.20 = USD 98,515.20
4. IGV = 18% × USD 98,515.20 = USD 17,732.74
5. Total a pagar en aduana = IGV + Gastos aduaneros = USD
17,732.74 + USD 1,200 = USD 18,932.74
6. Ventajas del CPT: El exportador asume el transporte principal,
el comprador solo asume el riesgo desde el primer
transportista, lo que simplifica la logística para el importador.

Caso 2: Exportación de Racks Metálicos a Honduras bajo Incoterm FOB

Una empresa peruana fabricante de racks metálicos ha concretado un contrato de venta con un cliente en Puerto Cortés, Honduras, por un total de 15 toneladas de producto. El acuerdo se ha establecido bajo el Incoterm FOB (Free On Board) con puerto de embarque en Callao, Perú.

Datos relevantes para el caso:

- Precio por tonelada FOB: USD 1,500
- Flete terrestre de planta en Lima al Puerto del Callao: USD 330
- Gastos portuarios y de exportación: USD 350
Certificado de origen para beneficios arancelarios en Honduras
- Tiempo de tránsito marítimo estimado: 15 días.

Preguntas:

1. Calcular el valor FOB total de la exportación.
2. Determinar los costos totales que asume el exportador en Perú.

3. Explicar por qué el Incoterm FOB es adecuado para este tipo de producto.

Resolución paso a paso:

1. Valor FOB total = 15 TM × USD 1,500 = USD 22,500
2. Costos totales en Perú = Flete terrestre + Gastos portuarios =
USD 330 + USD 350 = USD 680
3. El FOB es adecuado porque los racks son productos industriales resistentes, el comprador tiene capacidad logística para gestionar el transporte marítimo y la nacionalización, y el exportador limita su responsabilidad hasta la carga en el buque.

Caso 2: Importación de Torta de Soya con Variación de Costos Logísticos y Tipos de Cambio

Una empresa peruana importará 500 toneladas métricas de torta de soya desde Bolivia bajo Incoterm CPT con destino en Lima. El proveedor asume el transporte principal hasta la frontera en Desaguadero (DSG). El importador debe cubrir el transporte interno desde DSG a Lima. Durante la negociación, se presentan tres cotizaciones de flete internacional con seguros variables y el tipo de cambio USD/PEN fluctúa.

Datos para el caso:

- Precio FOB por TM: USD 460
- Opciones de flete y seguro internacional hasta DSG:
 - Opción A: Flete USD 3,500 y Seguro 0.10% FOB
 - Opción B: Flete USD 3,200 y Seguro 0.15% FOB
 - Opción C: Flete USD 3,000 y Seguro 0.20% FOB
- Flete interno DSG – Lima: USD 75/TM
- Gastos aduaneros: USD 2,500
- IGV: 18% CIF
- Tipo de cambio: Escenario 1: 3.78 / Escenario 2: 3.85

Preguntas:

1. Calcular el valor CIF y tributos para cada opción de flete y seguro.
2. Determinar el costo total en soles considerando ambos tipos de cambio.
3. Evaluar cuál es la opción más conveniente desde el punto de vista financiero.

Resolución Paso a Paso:

1. Valor FOB total = $500 \times 460 = \text{USD } 230,000$
 - Para cada opción:
 - Seguro = % \times FOB
CIF = FOB + Flete + Seguro
 $\text{IGV} = 18\% \times \text{CIF}$
 - Total USD = CIF + IGV + Gastos Aduaneros + (Flete Interno $\times 500$)
2. Convertir a PEN multiplicando por el tipo de cambio.
3. Comparar totales en cada escenario cambiario.

Caso 3: Exportación de Racks Metálicos con Consolidación de Carga Multimodal

Una empresa peruana exporta racks metálicos a tres clientes diferentes en Centroamérica: Honduras, Guatemala y Costa Rica. La carga se consolida en un solo contenedor de 40 pies en el Puerto del Callao y se envía por vía marítima hasta Puerto Cortés (Honduras), donde se desconsolidada parte de la carga para entrega local y el resto continúa por vía marítima y terrestre hacia Guatemala y Costa Rica. El contrato se realiza bajo Incoterm CFR para todos los clientes.

Datos para el caso:

- ✓ Volumen total: 25 toneladas
Precio unitario por TM: USD 1,600
- ✓ Flete marítimo Callao–Puerto Cortés: USD 4,800
Costos de desconsolidación en Puerto Cortés: USD 1,200
- ✓ Flete marítimo adicional a Puerto Quetzal (Guatemala): USD 1,000
- ✓ Flete terrestre Puerto Cortés–San José (Costa Rica): USD 2,400
- ✓ Seguros internacionales: 0.25% del valor FOB Distribución de la carga: Honduras 10 TM, Guatemala 8 TM, Costa Rica 7 TM

Preguntas:

1. Calcular el valor CFR para cada cliente.
2. Determinar el costo total de transporte y seguros asignado proporcionalmente según peso.
3. Analizar la conveniencia de la consolidación multimodal frente a envíos separados.

Resolución Paso a Paso:

1. Valor FOB total = $25 \times 1,600 = \text{USD } 40,000$
2. Seguro total = $0.25\% \times \text{USD } 40,000 = \text{USD } 100$
3. Distribuir fletes y costos adicionales proporcionalmente según TM de cada cliente.
4. Sumar FOB + flete + seguro para cada cliente.
5. Evaluar ahorros logísticos comparando con costos estimados de envíos individuales.

CAPÍTULO IX

CONCLUSIONES



CONCLUSIONES

- PRIMERA:** El comercio internacional contemporáneo se sostiene sobre redes interconectadas de producción y distribución donde cada país cumple un rol complementario. Esta interdependencia, aunque promueve la eficiencia y la especialización, también expone a las economías a vulnerabilidades sistémicas cuando ocurren disrupciones o shocks externos.
- SEGUNDA:** La eficiencia logística determina el grado de competitividad de las exportaciones e importaciones. Una gestión moderna basada en trazabilidad, tecnología y reducción de tiempos se traduce en menores costos, mayor confiabilidad y consolidación de la reputación comercial de las empresas.
- TERCERA:** A pesar de los avances en políticas verdes y en responsabilidad social empresarial, persisten desequilibrios entre países desarrollados y en

desarrollo. Los impactos ambientales, como la pérdida de biodiversidad y la deforestación, se concentran en regiones exportadoras, mientras los beneficios se distribuyen mayoritariamente en los países consumidores.

CUARTA: La incorporación de tecnologías 4.0, como el Big Data, la inteligencia artificial y la blockchain, redefine los flujos de comercio, la trazabilidad y la seguridad alimentaria. Estos instrumentos mejoran la transparencia y reducen la posibilidad de fraudes en la cadena de suministro.

QUINTA: La diversificación de mercados, socios comerciales y fuentes de importación es una herramienta clave para mitigar los efectos de crisis internacionales, conflictos geopolíticos o pandemias. Las economías con cadenas de suministro diversificadas presentan mayor estabilidad y capacidad de recuperación.

SEXTA: Los gobiernos desempeñan un rol decisivo al establecer políticas de financiamiento, estándares de calidad y promoción de la innovación. La cooperación internacional, expresada en zonas de cooperación económica o acuerdos de libre comercio, fortalece las capacidades productivas y la inserción global.

*Casos de Importación y Exportación: Estrategias, Cálculos y Decisiones
del Comercio Internacional*

CAPÍTULO X

RECOMENDACIONES



RECOMENDACIONES

- PRIMERA:** Se sugiere impulsar la adopción de modelos logísticos sostenibles (GSCM) que integren tecnologías inteligentes y reduzcan el impacto ambiental, especialmente en el transporte marítimo y terrestre de exportaciones.
- SEGUNDA:** Los Estados deben incentivar la apertura hacia nuevos socios y productos, reduciendo la dependencia de mercados únicos y fortaleciendo la resiliencia frente a crisis globales o restricciones comerciales.
- TERCERA:** Las empresas de exportación e importación deberían adoptar plataformas digitales de seguimiento, garantizando transparencia en origen, inocuidad y cumplimiento de estándares internacionales.

*Casos de Importación y Exportación: Estrategias, Cálculos y Decisiones
del Comercio Internacional*

- CUARTA:** Se recomienda invertir en capacitación técnica sobre comercio exterior, análisis de riesgos, energías renovables y gestión de la cadena de suministro, para elevar la competitividad nacional.
- QUINTA:** Los bancos de desarrollo y las instituciones estatales deben priorizar líneas de crédito orientadas a proyectos de comercio responsable, energías limpias y certificaciones ambientales.
- SEXTA:** La colaboración entre universidades, empresas y organismos multilaterales permitirá generar conocimiento técnico sobre los impactos reales del comercio en biodiversidad, eficiencia energética y bienestar social.

CAPÍTULO XI

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS



Referencias bibliográficas

- Port of Callao – APM Terminals. (2024). Reportes de eficiencia portuaria y gestión de carga a granel. Disponible en: <https://www.apmterminals.com/callao>
- SENASA Perú (Servicio Nacional de Sanidad Agraria). (2024). Requisitos fitosanitarios para la importación de productos agrícolas. Disponible en: <https://www.senasa.gob.pe>
- Slack, N., Chambers, S., & Johnston, R. (2016). Operations Management (8th ed.). Pearson Education.
- Statista. (2024). Global market size of warehouse racking systems from 2020 to 2030. <https://www.statista.com>
- SUNAT. (2008). Decreto Legislativo N° 1053: Ley General de Aduanas. <https://www.sunat.gob.pe>
- SUNAT. (2009). D.S. N° 010-2009-EF: Reglamento de la Ley General de Aduanas. <https://www.sunat.gob.pe>
- SUNAT. (2019). D.S. N° 418-2019-EF: Tabla de sanciones aplicables a las infracciones previstas en la Ley General de Aduanas. <https://www.sunat.gob.pe>
- SUNAT. (s.f.). Partida arancelaria 7308909000 – Estructuras metálicas de hierro o acero. Superintendencia Nacional de

Aduanas y de Administración Tributaria.

<http://www.aduanet.gob.pe/itarancel/arancelS01Alias>

Anastasiia Ivakhiv. (2024). Analysis of the impact of the polish Ukrainian border conflict on the export and import activities of enterprises. Financial and credit activity: Problems of theory and practice. Volumen 5(58). DOI: 10.55643/fcaptp.5.58.2024.4450

Atakhanova, Z., Howie, P., Madani, N., & Azhibay, S. (2025). Productive capacities and exports of critical minerals: the case of copper. Mineral Economics. <https://doi.org/10.1007/s13563-025-00521-x>

Azmat Gani. (2025). A policy perspective on the determinants of live animal imports in the gulf cooperation council countries. Journal of the Saudi Society of Agricultural Sciences. (2025) 24:13. <https://doi.org/10.1007/s44447-025-00020-z>

Ballou, R. H. (2004). Logística: Administración de la cadena de suministro (5^a ed.). Pearson Educación.

Banco Central de Reserva del Perú (BCRP). (2024). Reporte de precios internacionales y balanza comercial agropecuaria. Disponible en: <https://www.bcrp.gob.pe>

Banco Mundial. (2024). Inversiones en infraestructura logística en Honduras. <https://www.bancomundial.org>

Casos de Importación y Exportación: Estrategias, Cálculos y Decisiones del Comercio Internacional

Bugarčić, F. Ž., Mijušković, V. M., Aćimović , S. (2024). Innovation and New Technologies as Determinants of Logistics 4.0. Politická ekonomie, 2024, 72 (1), 102–121, <https://doi.org/10.18267/j.polek.1422>

CEPAL. (2023). Panorama de la logística y el comercio en Centroamérica. Comisión Económica para América Latina y el Caribe. <https://www.cepal.org>

Christopher, M. (2016). Logistics and Supply Chain Management (5th ed.). Pearson UK.

Dao, D., Tran, P., Nguyen, C., & Cao, M. (2025). Factors Affecting Firm Performance of Vietnamese Export-Import Enterprises: A PLS-SEM Approach. Theoretical And Practical Research in Economic Fields, 16(1), 89 - 103. doi:10.14505/tpref.v16.1(33).08

Freightos Baltic Index. (2025). Freight rate index – Central America routes. <https://fbx.freightos.com/>

George, W. y Al-Ansari, T. (2023). GM-Ledger: Blockchain-Based Certificate Authentication for International Food Trade. Foods 2023, 12, 3914. <https://doi.org/10.3390/foods12213914>

Gobierno de Honduras. (1987). Decreto No. 212-87: Ley de Aduanas. <https://www.sar.gob.hn>

Gobierno de Honduras. (1993). Decreto No. 197-93: Ley de Simplificación Aduanera. <https://www.sar.gob.hn>

Hampp J, Du"ren M, Brown T. (2023). Import options for chemical energy carriers from renewable sources to Germany. PLoS ONE 18(2): e0262340. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0281380>

Hampp, J. (2024). Flexing with lines or pipes: Techno-economic comparison of renewable electricity import options for European research facilities. PLoS ONE 19(2): e0292892. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0292892>

Heizer, J., Render, B., & Munson, C. (2020). Operations Management (13th ed.). Pearson Education.

Hong Ru y Endong Yang. (2025). Government Credit and International Trade. Journal of Financial and Quantitative Analysis. DOI: 10.1017/S0022109024000413

Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). (2023). Boletín de comercio exterior del Perú. Lima, Perú.

Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). (2023). Estadísticas de comercio exterior: Perú. <https://www.inei.gob.pe>

John Schoeneman, Marten Brienen, Lixia Lambert and Dayton Lambert. (2024). A bipartite network analysis of

Casos de Importación y Exportación: Estrategias, Cálculos y Decisiones del Comercio Internacional

- international trade volatility. *Applied Network Science* 2024(9:74). <https://doi.org/10.1007/s41109-024-00684-6>
- Khrystyna Prytula, Oleksiy Zaika, Ewa Łażewska, Halyna Leshchuk, Lesia Dmytryshyn y Oleksandr Kushnir. (2025). Study of the Foreign Trade Security of Regions in the Face of External Threats. *Financial and Credit Activity: Problems of Theory and Practice* Volume 3 (62), 2025. DOI: 10.55643/fcaptp.3.62.2025.4706
- Khúlová, L. (2024). The Importance of Transportation in the Slovakia Vietnam Business Decisions About the Importing or Exporting of Goods. *European Transport/Trasporti Europei: International Journal of Transport Economics, Engineering and Law*, (99), 1-16. DOI 10.48295/ET.2024.99.2
- Le, N. V. & Huyen, P. T. (2025). Green supply chain in Vietnam's agricultural export activities. *International Journal of Innovative Research and Scientific Studies*, 8(3), 2834–2846. <https://doi.org/10.53894/ijirss.v8i3.7089>
- Livia Cabernard, Stephan Pfister & Stefanie Hellweg. (2024). Biodiversity impacts of recent land-use change driven by increases in agri-food imports. *nature sustainability*, Volume

7, November 2024, 1512–1524.

<https://doi.org/10.1038/s41893-024-01433-4>

Mahlich, L.; Jung, C.; Schaldach, R. (2022). The Biodiversity Footprint of German Soy-Imports in Brazil. *Sustainability* 2022, 14, 16272. <https://doi.org/10.3390/su142316272>

MINCETUR. (2016). Decreto Supremo N° 009-2016-MINCETUR que aprueba el Tratado de Libre Comercio Perú – Honduras. Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. <https://www.gob.pe/mincetur>

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR). (2023). Manual de operaciones logísticas de comercio exterior del Perú. Lima, Perú.

OCEX Perú – Oficina Comercial del Perú en Argentina. (2023). Informe de exportaciones argentinas de torta de soya y oportunidades logísticas. Lima, Perú.

Odeyemi, O. A., Somorin, Y. M., Ateba, C. N., Onyeaka, H., Anyogu, A., Amin, M., Dewi, F. R., Stratev, D., Oko, J. O., & Kasan, N. A. (2024). Pathogens Associated with Seafood Exports from Southeast Asia to the European Union: Analysis of the Rapid Alert System for Food and Feed (1997–2020). *Bulgarian Journal of Veterinary Medicine*, 27(2), 305-321. <https://doi.org/10.15547/bjvm.2022-0026>

Casos de Importación y Exportación: Estrategias, Cálculos y Decisiones del Comercio Internacional

Streimikiene, D, Lekavicius, V. and Siksnelyte Butkiene, I. (2023).

Review and assessment of import diversification methods and measures in the primary economic sector. *Acta Montanistica Slovaca*, Volume 28 (1), 83-97 DOI: <https://doi.org/10.46544/AMS.v28i1.08>

SUNAT (Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria). (2023). Procedimientos de despacho de importación para el consumo. Disponible en: <https://www.sunat.gob.pe>

Tao,C.; Chen,F.; Cheng,B.; Wang,S. (2025). Does Foreign Direct Investment Enhance Exports of China's Wood Products? The Role of Wood Resource Efficiency. *Forests* 2025, 16, 731. <https://doi.org/10.3390/f16050731>

Womack, J. P., & Jones, D. T. (2003). *Lean Thinking: Banish Waste and Create Wealth in Your Corporation*. Free Press

Xuan, T. T. T., Quach, P. H., Thinh, N. V., Hoa, T. T., & Tu, N. T. (2023). The Efficiency and the Performance of the Logistics Global Supply Chain Activities to Vietnam Exportation: an Empirical Case Study. *International Journal of Professional Business Review*, 8(4), e01730. <https://doi.org/10.26668/businessreview/2023.v8i4.1730>

Zhang, Y.; Fu, Z.; Xu, L.; Lu, Z. (2023). The Impact of China's Overseas Economic and Trade Cooperation Zones on Sustainable Trade of Host Countries. *Sustainability* 2023, 15, 16951. <https://doi.org/10.3390/su152416951>

ANEXO

ANEXO 1

Factura comercial de exportación

<p>NIT: FACTURA N°: CUF:</p> <p>ACTIVIDAD:</p>	<p>NIT: FACTURA N°: CUF:</p> <p>ACTIVIDAD:</p>					
FACTURA COMERCIAL DE EXPORTACIÓN <small>(Sin Derecho a Crédito Fiscal)</small>						
<p>Fecha: 10/07/2025 16:04:20 Nombre/Razón Social: .. Dirección: A' Pedido N°: SAP16012804270 TASSA INCOTERM: CPT País Origen: BOLIVIA País Destino: PERU Empresa de Transp:</p>						
<p>Contrato N°: 0006018253 - CTO 85/2025 USD/TM NIT/CI/CEX: Cond/Forma de Pago: PAGO A 120 DIAS Agencia de Destino: DESAGUADERO Moneda: DOLAR Puerto Destino: PERU TC: 6.96</p>						
Item	NANDINA	Descripción	Cantidad	UM	Precio Unitario	Subtotal USD
1	2304.00.00.00	TORTA DE SOYA A GRANEL "PRODUCTO 100% DE ORIGEN BOLIVIANO"	560,000.00	KG		
Desglose de Costos y Gastos Nacionales						
FLETE LA PAZ (BOLIVIA) - DESAGUADERO, BOLIVIA						
TOTAL VALOR FOB DESAGUADERO, BOLIVIA .0						
Desglose de Costos y Gastos Internacionales						
FLETE DESAGUADERO (BOLIVIA) - DESAGUADERO (PERU) .00						
TOTAL VALOR CPT DESAGUADERO (PERU) 1.						
Son: CIENTO CINCUENTA Y CUATRO MIL DOSCIENTOS CUARENTA Y SEIS 40/100 (DOLARES AMERICANOS)				TOTAL USD .40		
Son: UN MILLÓN SETENTA Y TRES MIL QUINIENTOS CINCUENTA Y CUATRO 94/100 (BOLIVIANOS)				TOTAL BS .44		
PESO BRUTO: 560 TM		PESO BRUTO: 560000.000 KG				
PESO NETO: 560 TM		PESO NETO: 560000.000 KG				
CANTIDAD DE BULTOS: 0						
PRECIO UNITARIO TOTAL:						
TORTA DE SOYA A GRANEL 0.27544 USD / KG						

ANEXO 2

Casos de Importación y Exportación: Estrategias, Cálculos y Decisiones del Comercio Internacional

Formato de Carta Poder

 Carta de Porte Internacional por Carretera Conhecimento de Transporte Internacional por Rodovia		El transporte realizado bajo esta Carta de Porte Internacional está sujeto a las disposiciones del Convenio sobre el contrato de transporte y la Responsabilidad Civil del Porteador en el Transporte Terrestre Internacional de Mercancías, las cuales anulan toda estipulación que se aparte de ellas en perjuicio del remitente o del consignatario. <i>O transporte realizado no âmbito deste Conhecimento de Transporte Rodoviário está sujeito aos princípios do Convénio sobre o Contrato de Transportes e a Responsabilidade Civil do Transportador Terrestre Internacional de Mercadorias, os quais anulam toda estipulação contrária às mesmas em prejuízo do remitente ou do consignatário.</i>													
<p>1 Nombre y domicilio del remitente / Nome e endereço do remetente: INDUSTRIAS DE ACEITE S.A. NUEVA JERUSALÉN, CRISTO REDENTOR, S/N, Z.F. BOLIVIA, BOLIVIA, SANTA CRUZ, 3443000, rgarcia@ellicorp.com.bo</p>															
<p>2 Número / Número 09-12204</p>															
<p>4 Nombre y domicilio del destinatario / Nome e endereço do destinatário: R TRADING S.A. PARQUE INDUSTRIAL , AV. ARGENTINA, 4793, CALLAO, PERÚ</p>															
<p>5 Lugar y país de emisión / Local e país de emissão: LA PAZ, BOLIVIA</p>															
<p>6 Nombre y domicilio del consignatario / Nome e endereço do consignatário: R TRADING S.A. PARQUE INDUSTRIAL , AV. ARGENTINA, 4793, CAL LAO, PERÚ</p>															
<p>7 Lugar, país y fecha en que el porteador se hace cargo de las mercaderías / Local, país e data em que o transportador se responsabiliza pela mercadoria: LA PAZ,BOLIVIA,01/04/2024</p>															
<p>8 Lugar, país y plazo de entrega / Local, país e prazo de entrega: ICA, PERU, 01/05/2024</p>															
<p>10 Porteadores sucesivos / Transportadores sucessivos</p>															
<p>11 Cantidad y clase de bultos, marcas y números, tipo de mercaderías, contenidos y accesorios. Quantidade e detalhe dos volumes, marcas e números, tipo de mercadorias, contêineres e acessórios. PARTICULAS 1 SON: 107.990,00 KG DE TORTA DE GIRASOL A GRANEL. SOLIDAS/FINAS "POLVOS"</p>															
<p>12 Peso bruto en kg. / Peso bruto em kg. PB: _____ PN: _____ 0</p>															
<p>13 Volumen en m.cu. / Volume em m.cu.</p>															
<p>14 Valor / Valor Moneda / Moeda USD</p>															
<p>15 Gastos a pagar Monto Remitente Monto destinatario</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>Monte da Moeda</th> <th>Monte da Moeda</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Flete/Frete</td> <td>7451,32 USD</td> <td>USD</td> </tr> <tr> <td>Outros/Outros</td> <td>USD</td> <td>USD</td> </tr> <tr> <td>TOTAL</td> <td>7451,32 USD</td> <td>USD</td> </tr> </tbody> </table>					Monte da Moeda	Monte da Moeda	Flete/Frete	7451,32 USD	USD	Outros/Outros	USD	USD	TOTAL	7451,32 USD	USD
	Monte da Moeda	Monte da Moeda													
Flete/Frete	7451,32 USD	USD													
Outros/Outros	USD	USD													
TOTAL	7451,32 USD	USD													
<p>16 Declaración del valor de las mercaderías / Declaração do valor das mercadorias</p>															
<p>17 Documentos anexos / Documentos anexos: DECLARACIÓN DE MERCANCIAS DE EXPORTACIÓN (DEX) D5-2024-241-12334 FACTURA COMERCIAL DE EXPORTACIÓN 9609</p>															
<p>18 Instrucciones sobre formalidades de aduana / Instruções sobre formalidades di adâncada</p>															
<p>19 Monto de flete externo / Valor do frete externo</p>															
<p>20 Monto de reembolso contra entrega / Valor de reembolso contra entrega</p>															
<p>21 Nombre, firma del remitente o su representante Nome e assinatura do remetente ou seu representante</p> <p style="text-align: center;"><i>GONZALO RICARDO CALLE BLANCO</i> DEPARTAMENTO DE EXPORTACIÓN INDUSTRIAS DE ACEITE, S.A.</p> <p><small>Las mercaderías consignadas en esta Carta de Porte fueron recibidas por el porteador aparentemente en buen estado, bajo las condiciones generales que figuran al dorso. As mercadorias consignadas neste Conhecimento de Transporte foram recebidas pelo transportador aparentemente em bom estado, sob as condições gerais que figuram no verso.</small></p>															
<p>22 Declaraciones y observaciones / Declarações e observações TERMINAL: ANDES-GATE</p>															
<p>23 Nombre, firma del destinatario o su representante. Nombre e assinatura do destinatário ou seu representante</p> <p><small>Nombre, assinatura e carimbo do transportador ou seu representante</small></p>															
<p>Fecha / Data 01/04/2024</p>															

ANEXO 3

Oscar Rafael Tinoco Gómez, Rosa Karol Moore Torres, Jorge Nicolás Alejandro Papanicolau Denegri, Pedro Pablo Rosales López, Julio Alejandro Salas Bacallal

Formato de Póliza de Seguro

Aplicación de seguro de transporte		Póliza Flotante No: _____ Aplicación No: _____
Fecha: 4/10/2024 11:07 AM		
<p>Este certificado de seguro, es una declaración a la Póliza Flotante indicada anteriormente, y su emisión deberá ajustarse en todo momento a las condiciones generales, particulares, adicionales, alternativas y opcionales de esta, acordadas y aceptadas entre el Asegurado y la Compañía de Seguros.</p>		
Asegurado: _____ A favor de/Por cuenta de: _____ Vigencia: _____ Medio de Transporte: Terrestre Origen: BOLIVIA Via: Terrestre		RUC: _____ Ref.Cl: 9662 Tipo de Transporte: Terrestre Destino: PERU Guia: DS-1 Nave: _____
Transbordo: _____ Fecha: _____		
<p>De conformidad a las condiciones establecidas en la Póliza Flotante indicada anteriormente la Compañía de Seguros asegura los intereses que se detallan a continuación:</p>		
Materia Asegurada y Embalaje	Monto Asegurado	Moneda
Materia: Torta de Soya	Us\$ _____	Dólar U.S.A.
Embalaje: Granel		
Cobertura: Importación		
TORTA DE SOYA A GRANEL FACTURA: 28.00 TN		
Deductible según poliza: 5387		
En caso de daños o pérdidas dar aviso inmediato a:		
Calle Amador Merino Reyna 267 of. 402 San Isidro Tel: 417-5000 (anexos 5034 ó 5014) Fax: 221-3313		
Este Certificado será válido si es firmado por un representante debidamente autorizado por la Compañía de Seguros. Chimbote, Perú. La mencionada firma deberá constar en la correspondencia del beneficiario, no obstante la cancelación o la suspensión de ningún beneficio, en la medida que la disposición de dicha cobertura, el pago de dicha reclamación o la disminución de dicho beneficio infrinjan cualquier prohibición o restricción implementada conforme a las resoluciones de las Naciones Unidas o de las sanciones comerciales y económicas, las leyes o las regulaciones de la Unión Europea, el Reino Unido o Estados Unidos de América.		
Corredor: 375 WITT S.A. CORREDORES DE SEGUROS		
Representante Autorizado del Asegurado	Representante Autorizado de la Compañía	
Fecha de Emisión: 4/10/2024 11:07 AM Folio: 53871218 Commision: 13%		

ANEXO 4

Oscar Rafael Tinoco Gómez, Rosa Karol Moore Torres, Jorge Nicolás Alejandro Papanicolau Denegri, Pedro Pablo Rosales López, Julio Alejandro Salas Bacalla

Casos de Importación y Exportación: Estrategias, Cálculos y Decisiones del Comercio Internacional

Licencia de SENASA

SENASA
PERU

1. EXPEDIENTE SAU N° 241180001211	REG-CIIF-G2 REPORTE DE INSPECCION Y VERIFICACION PARA LA IMPORTACION O TRANSITO INTERNACIONAL N° 241180001424			2. FECHA Y HORA: 04/04/2024 13:05 04/04/24 IMPORTACION <input checked="" type="checkbox"/> TRANSITO INT <input type="checkbox"/>	
3. PERMISO N°: REGISTROS : NO APLICA				FECHA: —	
4. IMPORTADOR : R. TRADING S.A.				RUC / DNI : 20562926322	
5. AGENCIA DE ADUANA / NAVIERA : ANDESGATE AG S.A.C.					
6. CERT — N°: PERSONO NETO TOTAL: —	FECHA DE EMISION : N° DUA / DS : 262-2024-10-002665 -01-2-00	7. PAIS(ES) DE ORIGEN : BOLIVIA PAIS DE PROCEDENCIA : BOLIVIA PAIS DE DESTINO : —	PCC SALIDA : —		
8. TIPO DE PRODUCTOS —	FECHA DE LLEGADA : 02/04/2024 PESO NETO TOTAL : 107990 KG	DOCUMENTO DE EMBARQUE : DS —			
9. DESCRIPCION DE PRODUCTOS POR SERIE					
10. DESCRIPCION DEL PRODUCTO: GRASOL, torta	INGRESO <input checked="" type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>				
Nº PARTIDA ARAC. : 2306.30.00.00	VOL. NETO : 107990 KG	TIPO DE ENVASE GRANEL	CANTIDAD DE ENVASES 0		
UNIDADES DE MATERIAL VEGETATIVO : —	VARIEDAD O CULTIVAR DE SEMILLA : Helianthus annuus				
SEXO : —	EDAD : —	RAZA : —			
11. TERMINAL DE ALMACENAMIENTO AUTORIZADO / ALMACEN : OTRO LUGAR DE INSPECCION ANDESGATE S.A OTRO : — PLACA DE RODAJE DE CAMION : 3157 CXB (BB02466) 2039 EDF (BE02467) 2294 FXC (BF02460)					
12. RESULTADO DE LA INSPECCION O VERIFICACION : INGRESO: <input type="checkbox"/> AUTORIZACION DE DESCARGA <input checked="" type="checkbox"/> DEFINITIVO <input type="checkbox"/> DEFINITIVO CON CAMBIO DE USO PROGRESO <input type="checkbox"/> CUARENTENA POSENTRADA <input type="checkbox"/> GUARDIA CUSTODIA <input type="checkbox"/> INGRESO DE PARTE DEL EMBARQUE	RETENCION: 91 PLAZO DE CUMPLIMIENTO TOTAL <input checked="" type="checkbox"/> PARCIAL <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> TRATAMIENTO - FUMIGACION - DESINFECCION <input type="checkbox"/> - OTRO <input checked="" type="checkbox"/> ANALISIS DE LABORATORIO RESULTADO N° 106419-2024-A6 <input type="checkbox"/> OTRO SEÑALSA - OCDP - UCDSV	FECHA 03/04/24 RECHAZO: TOTAL <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> COMISO <input type="checkbox"/> COMISO Y DESTRUCCION <input type="checkbox"/> REEMBARQUE PLAZO IN TRANSITO: <input type="checkbox"/> SE AUTORIZA <input checked="" type="checkbox"/> NO SE AUTORIZA	FECHA <input type="checkbox"/> PARCIAL <input type="checkbox"/>		
13. LEVANTAMIENTO DE RETENCION N°: 89 - 2024	FECHA: 04 - 04 - 2024	CODIGO DEL INSPECTOR: 23187			
14. NOTIFICACION DE INCUMPLIMIENTO Y ACCION DE EMERGENCIA N°: 91 - 2024	DICTAMEN: INGRESO				
15. SUPERVISION DE TRATAMIENTO : NOMBRE COMERCIAL : FECHA : TIEMPO DE EXPOSICION :	MOTIVO : PRESENCIA DE PLAGAS <input type="checkbox"/> INGREDIENTE ACTIVO : REGISTRO DE EMPRESA :	INCUMPLIMIENTO DE REQUISITOS <input type="checkbox"/> DOSIS : TEMPERATURA : CODIGO DEL INSPECTOR :	PREVENTIVO <input type="checkbox"/>		
16. DATOS DEL INSPECTOR : FIRMA Y SELLO : CODIGO DEL INSPECTOR : NOMBRE : S. VÍA	17. DATOS DEL IMPORTADOR O AGENTE DE ADUANA : FIRMA : NOMBRE : CODIGO : ONI-7686069-7 FECHA : 04-04-24				
18. NOTIFICACION PARA AduANAS : FECHA 04/04/24 INGRESO <input checked="" type="checkbox"/>	RECHAZO <input type="checkbox"/>	TRANSITO CON DESTINO A <input type="checkbox"/>			

ANEXO 5

Oscar Rafael Tinoco Gómez, Rosa Karol Moore Torres, Jorge Nicolás Alejandro Papanicolau Denegri, Pedro Pablo Rosales López, Julio Alejandro Salas Bacalla

Casos de Importación y Exportación: Estrategias, Cálculos y Decisiones del Comercio Internacional

Declaración Aduanera de mercancía

DECLARACION ADUANERA DE MERCANCIAS (A)										
ADUANA DE SAGUADEO		CÓDIGO 262		MMQ REFERENCIA 9605/4400089839		2. REGISTRO DE ADUANA				
No ORDEN 2024-000302	Destinatario 10-1-03-1	Modalidad 1-0-03	Tipo Despacho	No Orden de Embarque		No Declaracion 262-2024- Fch. Numeracion: 01/04/2024				
1. IDENTIFICACION R. TRADING S.A.						Sujeto a:				
1.2 Cod. y Doc. de Identificación 4	1.3 Dirección del importador / Exportador								1.4 Cod. Un.Geo. NO IDENMEN DE LA LE	
3. TRANSPORTE TRANS INTERNACIONAL		3.1 Empresa Transporte 3.5 Empresa Trans.(Transito, Reembarque)				Código 1114	3.2 N° Manifesto 26220249323	3.3 Vía Transporte TERRESTRE	Código 3	
3.4 Fch. Term. Desp/Embar 02/04/2024					Código 3.6 Umidad Trans.(Transito, Reembarque)	3.7 Aduana Dest/Sal				
4. ALMACEN		4.1 Terminal de Almacenamiento ANDES GATE SOCIEDAD ANONIMA				Código 4.2 Depósito Aduanero Autorizado 4300	4.3 Plazo Solicitud			
5. TRANSACCION		5.1 Entidad Financiera				Código	5.2 Modalidad PAGO A CREDITO	Código 2		
6. VALOR ADUANA		6.1 FOB/Val Cláusula Venta 30.933.000		6.2 Flete/Comisión Exterior 903.100		6.3 Seguro/Otros Gastos Deducibles 31.930		6.4 Total ajustes	6.5 Val.Adu/Val.Net Entr 31.886.230	
7. DECLARACION DE MERCANCIAS		7.1 No Serie/Total I/I	7.2 Items Ejemplar B	7.3 No Declaracion Previamente		Serie	7.4 No Certificado Reposicion	Item	7.5 Cod.Apl.Utr	
7.6 Puerto Embalque LA PAZ		Código 7.7 Fch Emb. 01/04/2024	7.8 Doc. Transp. Detalle DS-12234	7.9 No Cert. Origen		Fecha 107.990	7.11 Info Verif./Cod.Exon.			
7.12 Cantidad Bulto		7.13 Clase GRN	7.14 Peso Neto Kilos 107.960.000	7.15 Peso Bruto Kilos 107.960.000		7.16 Cantidad Unidad Fisica 107.960.000	7.17 Cant.Unidad.Equ/Prod	7.18 Item CIP		
7.19 Partida Nacional 23063000000		DV 7.20 Tipos 1	7.21 Subpartida NALAD /NAIBAN	OV	7.22 TM 7.23 TPI	7.24 TPN 7.25 C.Lib	7.26 País Origen BO	7.27 País Adq/Dest. BO	7.28 Reg Aplic BOLIVIA	
7.29 FOB Moneda Transaccion USD		Código	7.30 Fmta US \$	7.31 Flete US \$		7.32 Seguro US \$	Tipo Seg 3	7.33 Ajuste/Valor US \$	7.34 Valor Aduana US \$	
7.35 Descripción de Mercancías										
1. TORCA DE GIRASOL A GRANEL 2. GRANULOMETRIA 100% BOLIVIANO 3. CARACT DE CACAO FIBRA 12%MAX HUMEDAD 11%MAX GRASA 1.5%MIN PROTEINA:44.00% MIN 4. SOLUBILIDAD 76%MIN CENIZAS 8%MAX GRANULOMETRIA:40% MIN A TRAVES DE MALLA N°10 5. 8% MAX A TRAVES DE MALLA 1", SIN MARCA, PARA "USO INDUSTRIAL ELABORACION DE PIENSOS										
7.36 No Factura Comercial 9609		7.37 Información Complementaria AUT. N° 05-98-EXONERADO-01/04/2024-01/05/2024 AUT. N° 31-98-EXONERADO-01/04/2024-01/05/2024		7.38 Observaciones						
E. DECLARANTE		8.1 Nombre o Razón Social ANDES GATE AG (DESAQUADEO)		Código 8629	9. NO CONTENEDORES/PRECINTOS					
8.3 Fecha 01/04/2024										
Firma y Sello										
10. DILIGENCIA ADUANERA										
10.2 Fecha Vencimiento		10.1 Cod. Especialista				Firma y Sello				
10.3 Plazo Autorizado						Firma y Sello				
10.4 Fecha						Firma y Sello				
11. CONTROL OFICIAL DE ADUANAS						Firma y Sello				
11.1 Código				12. REGULARIZACION / CONTROL DE EMBARQUE / TORNAGUA		Firma y Sello				
11.2 Fecha				12.1 Código	12.2 Fecha		Firma y Sello			
13. DEPOSITO ADUANERO ZONA PRIMARIA		13.1 Fecha Termino de Recepcion		14. TRANSPORTISTA		Firma y Sello				
13.2 Cantidad y Clase de Bulto				14.1 Fecha Termino de Recepcion		Firma y Sello				
13.3 Peso Bruto en Kilos						Firma y Sello				
15. VALIDACION DE DATOS										
T.BULTOS : 107.960.000 T.PESO NETO : 107.960.000 T.PESO BRUTO : 107.960.000 T.U.FISICAS : 107.960.000 T.U.COMERCIALES: 107.990										

Oscar Rafael Tinoco Gómez, Rosa Karol Moore Torres, Jorge Nicolás Alejandro Papanicolau Denegri, Pedro Pablo Rosales López, Julio Alejandro Salas Bacallal