



UNAP



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y DE NEGOCIOS

**ESCUELA DE FORMACIÓN PROFESIONAL DE NEGOCIOS
INTERNACIONALES Y TURISMO**

TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

OPERACIONES DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

**PARA OPTAR AL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO EN NEGOCIOS
INTERNACIONALES Y TURISMO**

PRESENTADO POR:

JHON BRANDO LEVEAU PELAEZ

IQUITOS, PERÚ

2019



UNAP

Universidad Nacional de la Amazonía Peruana

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y DE NEGOCIOS
ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES Y
TURISMO



ACTA DE SUSTENTACION DE TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL
N° 035-CCGyT-FACEN-UNAP-2019

En Iquitos, en el auditorio de la Facultad de Ciencias Económicas y de Negocios-FACEN, a los 11 días del mes de NOVIEMBRE del año 2019, a horas: 4:30 PM, se dio inicio a la sustentación pública del Trabajo de Suficiencia Profesional titulado: “**OPERACIONES DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**”, aprobado con R.D. N° 1696-2019-FACEN-UNAP, presentado por el Bachiller en Negocios Internacionales y Turismo: **JHON BRANDO LEVEAU PELAEZ**, para optar el Título Profesional de Licenciado en Negocios Internacionales y Turismo, que otorga la Universidad de acuerdo a Ley y Estatuto.

El Jurado calificador y dictaminador designado mediante R.D N°1662-2019-FACEN-UNAP está integrado por:

- | | |
|--|------------|
| LIC. ADM. GILBERT ROLAND ALVARADO ARBILDO, Dr. | Presidente |
| LIC. ADM. WALTER SORIA DEL AGUILA | Miembro |
| LIC. NIT. STEVS RAYGADA PAREDES, Mgr. | Miembro |

Luego de haber escuchado con atención y formulado las preguntas necesarias, las cuales fueron respondidas: SATISFACTORIAMENTE

El jurado después de las deliberaciones correspondientes, arribó a las siguientes conclusiones:

La Sustentación Pública y el Trabajo de Suficiencia Profesional han sido: APROBADOS con la calificación MUY BUENA

Estando el Bachiller apto para obtener el Título Profesional de Licenciado en Negocios Internacionales y Turismo.

Siendo las 05:50 PM, se dio por terminado el acto PUBLICO

LIC. ADM. GILBERT ROLAND ALVARADO ARBILDO, Dr.
Presidente

LIC. ADM. WALTER SORIA DEL AGUILA
Miembro

LIC. NIT. STEVS RAYGADA PAREDES, Mgr
Miembro

Somos la Universidad licenciada más importante de la Amazonía del Perú, rumbo a la acreditación

Calle Nanay N°352-356- Distrito de Iquitos – Maynas – Loreto
<http://www.unapiquitos.edu.pe> - e-mail: facen@unapiquitos.edu.pe: #065-234364 /065-243644-944670264



MIEMBROS DEL JURADO



LIC.ADM. GILBERT ROLAND ALVARADO ARBILDO, Dr.
Presidente
CLAD - N°01929



LIC.ADM. WALTER SORIA DEL AGUILA
Miembro
CLAD - N°02527



LIC.NIT. STEVS RAYGADA PAREDES, Mgr.
Miembro
CLAD - N°23695

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a la Facultad de Ciencias Económicas y de Negocios de la “Universidad Nacional de la Amazonía Peruana”, especialmente a la “Escuela de Negocios Internacionales y Turismo” para aportar al desarrollo académico de nuestra universidad y que los estudiantes amplíen más sus conocimientos sobre este tema que es de gran importancia. Con mucho cariño a mis padres, a todos quienes aportaron positivamente a lo largo de mi formación académica y sobre todo a Dios quien nos da la vida y sustenta.

El autor

AGRADECIMIENTO

Expreso mi gratitud a la Universidad Nacional de la Amazonía Peruana por todo el tiempo de servicio e instrucción a lo largo de estos años que me permitieron llegar hasta este momento, muchas gracias. A mis padres por el apoyo incondicional para la conclusión de este trabajo con el fin de mejorar la educación. Se reconoce a la institución por la estructura funcional educativa otorgada con la esperanza de formar mejores generaciones para el ámbito laboral. Y a Dios sobre todo quién nos sustenta siempre.

El autor

ÍNDICE

PORTADA	i
ACTA DE SUSTENTACIÓN	ii
MIEMBROS DEL JURADO	iii
DEDICATORIA	iv
AGRADECIMIENTO	v
ÍNDICE	vi
ÍNDICE DE TABLAS	vii
ÍNDICE DE FIGURAS	viii
RESUMEN	1
INTRODUCCIÓN	2
CAPÍTULO I: LEGISLACIÓN PERUANA PARA EL COMERCIO EXTERIOR	3
1.1. ROL DE LA ADUANA EN EL COMERCIO EXTERIOR	3
1.2. OPERADORES DEL COMERCIO EXTERIOR	4
1.3. LEGISLACIÓN ADUANERA	5
1.4. IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES	6
1.5. DELITOS EN EL COMERCIO EXTERIOR	6
1.6. REGÍMENES ADUANEROS	7
CAPÍTULO II: EMBALAJES Y FLETES	9
2.1. EMBALAJES DE EXPORTACIÓN	9
2.2. CONTENERIZACIÓN	9
2.3. FLETES	10
CAPÍTULO III: OPERACIONES DE EXPORTACIÓN E IMPORTACIÓN	11
3.1. COMERCIO INTERNACIONAL	11
3.2. CONTRATOS DE EXPORTACIÓN	11
3.3. CONTRATO DE COMPRAVENTA	11
3.4. NOMENCLATURA ARANCELARIA	14
3.5. INCOTERMS	15
3.6. MEDIOS DE PAGO INTERNACIONALES	17
CAPITULO IV: LOGÍSTICA Y TRANSPORTE	20
4.1. SISTEMA LOGÍSTICO EN LA EMPRESA	20
4.2. LA LOGÍSTICA INTERNACIONAL	21
4.3. TRANSPORTE INTERNACIONAL	22
4.4. SEGUROS A LA CARGA	23
CONCLUSIONES	26
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS Y WEB-GRAFÍA	27

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Contrato Compraventa, Aspectos a negociar	14
Tabla 2: Medios de Pago	18
Tabla 3: Tipos de Cartas de Crédito	19

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Embalajes más usados	9
Figura 2: Tipos de contenedor	10
Figura 3: Tipos de contrato compraventa	12
Figura 4: Aspectos de Negociación Incoterms	15
Figura 5: Tipos de Pólizas de Seguro	24
Figura 6: Coberturas de las Pólizas	25

RESUMEN

El presente trabajo busca orientar e instruir a los estudiantes en el tema de Operaciones de Negocios Internacionales, con la finalidad de enriquecer el conocimiento en dicho tema que es de gran importancia y cada vez más relevante en estos últimos años. En el desarrollo del trabajo se conceptualiza y explica de forma detallada los puntos más importantes referidos a este tema, los cuales se dividen en cuatro capítulos: La Legislación Peruana para el comercio exterior en el cual se explica el importante rol que cumple Aduanas en las Operaciones de Negocios Internacionales, así mismo se detalla los principales delitos en el comercio internacional y las variaciones en las que se pueden dar. Se describe y explica los diferentes tipos de embalajes, cuáles son los más usados, la contenerización adecuada de acuerdo al tipo de mercancía y los fletes de transporte. También se desarrolla el tema de Operaciones de exportaciones e importación en donde se define el comercio internacional, se detalla los contratos de exportación y el contrato de compraventa, se explica la nomenclatura arancelaria y los incoterms, así como los medios de pago internacionales. Para finalizar se desarrolla el tema de Logística y transporte, explicando el sistema logístico en la empresa, la logística internacional, transporte internacional y los seguros a la carga.

INTRODUCCIÓN

El comercio internacional es de gran importancia porque resuelve las necesidades de productos de los países que no los producen y, también beneficia a los países que, debido a su mejor capacidad o disposición, pueden producir lo suficiente para exportar y generar más ingresos, lo que deriva en mejoras en la economía del país y sus habitantes generando crecimiento económico y bienestar para el mismo.

Actualmente se viene tratando mucho sobre el comercio internacional, para entender mejor sus alcances, iniciaremos indicando que se entiende por comercio internacional, al intercambio de bienes y servicios entre residentes de diferentes países a nivel mundial, siendo una de sus formas primarias el comercio de bienes, es decir las importaciones y las exportaciones.

El crecimiento del sector exportador mejora la balanza de pagos y los indicadores de vulnerabilidad externa, lo cual tiene un impacto significativo en la disminución del riesgo-país y la atracción de inversión.

En consecuencia, siendo más competitivos en mercados cada vez más globalizados se logrará generar empleo a niveles de calidad y cantidad necesarios para elevar de manera permanente el bienestar de la población.

El presente trabajo se desarrolla temas relacionados con las operaciones de negocios internacionales tratándose los siguientes puntos:

- Legislación Peruana para el comercio exterior
- Embalajes y fletes
- Operaciones de exportación e importación
- Logística y transporte

CAPÍTULO I: LEGISLACIÓN PERUANA PARA EL COMERCIO EXTERIOR

1.1. ROL DE LA ADUANA EN EL COMERCIO EXTERIOR

ADUANAS

La aduana se puede definir como la institución pública descentralizada del sector economía y finanzas con personería jurídica de derecho público. Organismo estatal que tiene el objetivo de vigilar y fiscalizar el ingreso y salida de mercaderías por el territorio. Organismo encargado de la aplicación de la legislación aduanera y del control de la recaudación, de generar las estadísticas que ese tráfico produce y ejerce las demás funciones que las leyes le encomiendan.

POLÍTICA COMERCIO EXTERIOR Y ADUANAS

- Proteccionistas (0 - 1850)
- Libre comercio (1850 - 1900)
- Proteccionismo (1900 - 1950)
- Globalización (1950 - hasta la fecha)

PRINCIPIOS DEL SISTEMA ADUANERO

- Facilitador de comercio exterior
- Delegación de funciones
- Calidad Total del servicio
- Buena Fe y Presunción de Veracidad
- Buenos contribuyentes.

El ente regulador de la administración de las aduanas en el Perú es SUNAT - ADUANAS. SUNAT - ADUANAS es una institución Pública Descentralizada del Ministerio de Economía y Finanzas, con autonomía técnica, económica, financiera y administrativa.

FUNCIONES DEL SISTEMA ADUANERO

Se considera lo siguientes:

- a) Proporcionar, participar y ejecutar la política aduanera nacional en armonía con la política general y con los planes gubernamentales

- b) Participar en la regulación de la política aduanera
- c) Disponer de las medidas pertinentes para la correcta fiscalización de los regímenes aduaneros
- d) Aplicar y recaudar los tributos de su competencia en forma oportuna
- e) Dictar disposiciones normativas de carácter general para el correcto cumplimiento de las operaciones de comercio exterior.
- f) Sistematizar la legislación aduanera
- g) Proporcionar al Ministerio de Economía y Finanzas, las medidas de armonización de tributos aduaneros
- h) Simplificar los sistemas arancelarios
- i) Sancionar a los infractores tributarios
- j) Verificar los aspectos cuantitativos y cualitativos de las operaciones de exportación e importación.
- k) Otras que sean de su competencia

El rol que juega la aduana en el territorio aduanero es de vital importancia, puesto que tiene incidencia dentro del espacio, tierra y mar.

1.2. OPERADORES DEL COMERCIO EXTERIOR

En la negociación y perfeccionamiento de la compraventa internacional resulta importante identificar el canal de comercialización, vale decir si es con operadores directos u operadores indirectos o intermediarios constituidos por personas naturales o jurídicas que actúan por cuenta propio o por un tercero y bajo riesgos propios o por cuenta del tercero.

Son Operadores Directos:

El Exportador (vendedor) quien emite la factura comercial y puede ser: un fabricante, un distribuidor, un comerciante; un comisionista que factura y un franquiciado.

El Importador (comprador) quien para el mismo efecto debe declarar la condición de su vendedor, por ejemplo, si es fabricante, distribuidor, comerciante o comisionista que factura. El Importador, según los formularios aduaneros, puede ser: un fabricante, un mayorista; un minorista, un detallista, un usuario.

Son Operadores Indirectos o canales de comercialización aquellos operadores intermediarios que facilitan el acceso a un determinado mercado del exterior y puede asegurar mejores condiciones de eficacia, durabilidad, rentabilidad, presencia del producto y de la marca en dicho mercado.

- **Broker**, es el que actúa en mérito a un contrato de corretaje o mediación por el cual pone en contacto al comprador con el vendedor a quienes les vende información comercial cobrándoles la comisión pactada.
- **Comisionista**, es el que actúa en mérito a un contrato de comisión celebrado con una de las partes, por el cual participa por cuenta del comitente. Es decir, participa por cuenta de quien lo contrata cobrándole la comisión pactada sin ser representante legal.
- **Agente Comercial**, es el que actúa en mérito a un contrato de agencia suscrito con el vendedor, por el cual puede colocar pedidos o vender de stock por su cuenta y riesgo, estando facultado para prestar servicios de posventa.
- **Sucursal**, es la que actúa vinculada financieramente con su matriz, quien tiene acciones en la sucursal y le dicta la política a seguir.

1.3. LEGISLACIÓN ADUANERA

La legislación aduanera del Perú está constituida básicamente por el TUO de la Ley General de Aduanas, aprobada por DS N° 129-2004- E, de 8 de Setiembre de 2004 y, su Reglamento aprobado por DS N° 011-2005-EF, de 24 de enero de 2005, la Ley N° 28008, Ley de delitos aduaneros, su Reglamento aprobado por DS N° 121-2003-EF.

Ella regula la actividad aduanera en sus aspectos centrales, como son los Principios Generales, el Régimen tributario aduanero, la Entrada y salida de Mercancías, el Despacho aduanero de mercancías, los Regímenes, Operaciones y Destinos aduaneros, la Prenda y disposición de mercancías por las aduanas, los Despachadores de aduana, las Infracciones y sanciones aduaneras, los Procedimientos aduaneros y el Régimen de incentivos para el pago de multa.

1.4. IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES

IMPORTACIÓN:

La **importación** es el transporte legítimo de bienes y servicios nacionales exportados por un país, pretendidos para el uso o consumo interno de otro país. Las importaciones pueden ser cualquier producto o servicio recibido dentro de la frontera de un Estado con propósitos comerciales. Las importaciones son generalmente llevadas a cabo bajo condiciones específicas. Las importaciones permiten a los agentes económicos adquirir productos que en su país no se producen, o más baratos, o de mayor calidad, beneficiándolos como consumidores.

EXPORTACIÓN:

Una exportación es cualquier bien o servicio enviado a otra parte del mundo con propósitos comerciales. La exportación es el tráfico legítimo de bienes y/o servicios nacionales de un país pretendidos para su uso o consumo en el extranjero. Las exportaciones pueden ser cualquier producto enviado fuera de la frontera de un Estado. Las exportaciones son generalmente llevadas a cabo bajo condiciones específicas.

1.5. DELITOS EN EL COMERCIO EXTERIOR

EL CONTRABANDO

Es el ingreso ilegal de mercancía extranjera a nuestro país burlando los controles aduaneros, así como, el mal uso de beneficios otorgados exclusivamente a las zonas de menos desarrollo, habitualmente las zonas fronterizas.

Es importante no perder de vista que el tráfico ilegal de mercancías toma varias vías:

- Declarando ante ADUANAS un precio inferior al real para así pagar menos tributos...(DEFRAUDACIÓN).
- Declarando menos mercancía de la que realmente ingresa o extrae...(DEFRAUDACIÓN).

- Ingresando mercancía sin declararla (oculta) y así no tributar...(CONTRABANDO).
- Ingresando mercancía prohibida... (TRAFICO ILICITODE MERCANCIAS).
- Extraer mercancía de la zona beneficiada para comercializarla (CONTRABANDO).

Ahora bien, pasando a efectuar disquisiciones sobre el Tipo Penal antijurídico del delito de Contrabando encontramos que la ley anterior (Ley 26461) contraía la definición del delito de Contrabando a “eludir el control aduanero, ingresarlas (mercancías del extranjero) o extraerlas del territorio nacional”.

1.6. REGÍMENES ADUANEROS

Dentro de los regímenes aduaneros que prevé la legislación nacional se tiene:

DEFINITIVOS: Estos regímenes permiten el ingreso legal al territorio nacional de mercancías extranjeras o permiten la salida del territorio nacional mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo en el exterior en ambos casos en forma irreversible, siendo su clasificación:

- Importación
- Exportación

SUSPENSIVOS: Son regímenes cuya finalidad es otorgar facilitación a los operadores e importadores, permitiéndoles ingresar mercancías sin pago de tributos por un plazo determinado, siendo los mismos:

- Depósito
- Transito
- Transbordo

TEMPORALES: Estos regímenes permiten en forma temporal su salida del territorio nacional para su reparación o elaboración en un producto final en caso de la exportación, o su ingreso para su uso, reparación en el país en caso de una importación. Dentro de estos regímenes tenemos:

- Exportación Temporal
- Importación Temporal.

DE PERFECCIONAMIENTO ACTIVO: Son regímenes de facilitación y promoción a las exportaciones mediante los cuales se le brinda una serie de facilidades e incentivos.

Entre estos encontramos:

- Admisión Temporal
- Reposición en Franquicia Arancelaria
- Drawback

CAPÍTULO II: EMBALAJES Y FLETES

2.1. EMBALAJES DE EXPORTACIÓN

Lo que vamos a transportar son las mercaderías, pero éstas pueden deteriorarse con el manipuleo, almacenaje y transporte durante la Distribución física del embarque, por lo que debemos protegerlas con diferentes materiales para que no sufran daños importantes.

Dentro de los embalajes más usados tenemos:

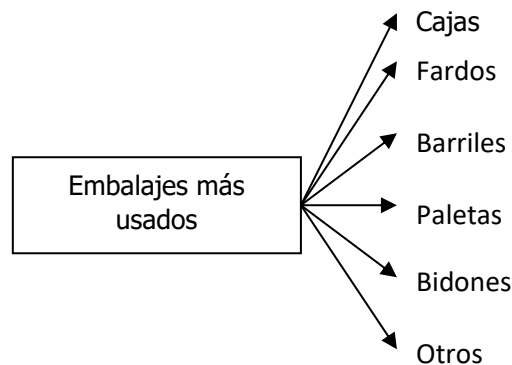


Figura 1: Embalajes más usados

El embalaje tiene por objeto proteger la mercancía durante su transporte, en el transcurso de los manipuleos y cuando se hagan almacenajes preliminares, intermedios y terminales.

La incidencia del embalaje sobre la buena realización de la exportación es considerable. Un embalaje insuficiente, mal concebido, incapaz de proteger la mercancía, es causa de averías y provoca el fracaso de la operación.

2.2. CONTENERIZACIÓN

Una forma moderna de proteger físicamente las cargas es utilizando grandes cajas de metal denominadas "contenedores", las cuales son tan importantes actualmente que transportan el 40% de la carga marítima. Están estandarizados en contenedores de 20 pies y los de 40 pies (largo del contenedor) siendo el ancho de 8 pies y el alto de 8 pies 6 pulgadas.

Se afirma que actualmente existe un tipo de contenedor para cada tipo de mercancía que haya que transportar, por ejemplo:

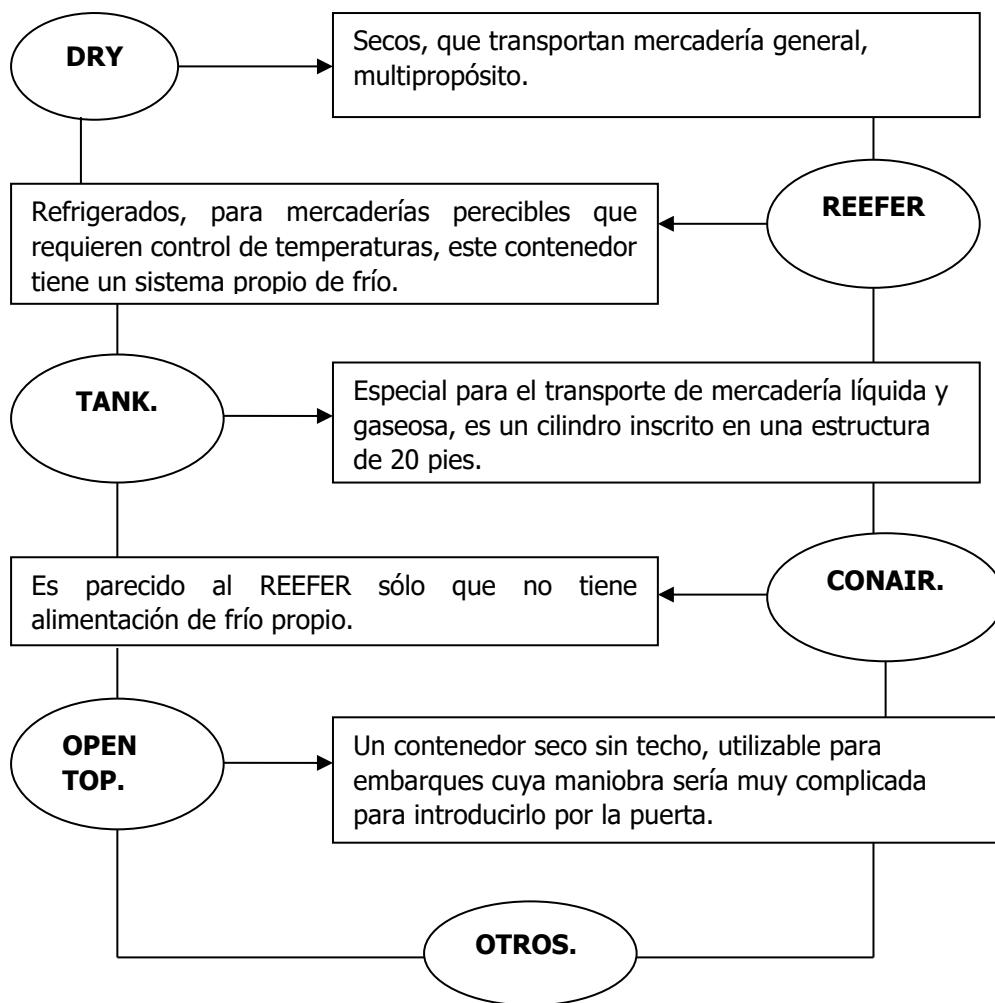


Figura 2: Tipos de contenedor

2.3. FLETES

En los países que poseen abundante flota mercante o que tienen un movimiento muy activo de carga marítima o fluvial, el comercio de fletes es uno de los más importantes y se cotizan en bolsa como los títulos y documentos negociables.

Es el precio del transporte de mercancías, que puede fijarse por un tanto al mes, por una cantidad proporcional al peso, volumen o número de mercancías transportadas o por una cantidad alzada.

CAPÍTULO III: OPERACIONES DE EXPORTACIÓN E IMPORTACIÓN

3.1. COMERCIO INTERNACIONAL

El comercio internacional es de gran importancia porque resuelve las necesidades de productos de los países que no los producen y, también beneficia a los países que, debido a su mejor capacidad o disposición, pueden producir lo suficiente para exportar y generar más ingresos, lo que deriva en mejoras en la economía del país y sus habitantes generando crecimiento económico y bienestar para el mismo.

3.2. CONTRATOS DE EXPORTACIÓN

El comercio exterior de mercaderías se realiza fundamentalmente entre dos personas, el que vende (exportador) y el que compra (importador), el problema radica en que ambos son personas muy distintas, es decir tienen diferentes usos y costumbres, leyes internas, tradiciones, religiones, monedas, formas de hacer los negocios. Debido a esto lograr que se pongan de acuerdo fue y es una tarea muy ardua pero necesaria para el desarrollo de la economía mundial.

CONTRATACIÓN INTERNACIONAL

En la historia del comercio internacional se identifica a los contratos como una barrera para el desarrollo de la operatividad del comercio internacional, por ello en las últimas décadas los operadores han ido desarrollando reglas para su uso universal.

3.3. CONTRATO DE COMPRAVENTA

Los antiguos comerciantes fueron estableciendo poco a poco lo que ahora conocemos como usos y costumbres, los cuales se difundieron y fueron los antecedentes del llamado Derecho Comercial Internacional Privado, el cual incorpora los principios sobre los que se debe establecer este contrato, el cual debe ser realizado al margen del derecho practicado en el país de origen o de destino.

En otras palabras, toda persona que desee realizar comercio exterior deberá hacerlo utilizando los principios y normas establecidos en el Derecho

Comercial Internacional, dejando de lado las leyes y costumbres nacionales que cada país tiene y que crean confusión en los negocios.

Pero si bien es cierto el contrato de Compraventa de mercancías es el contrato principal no es el único, puesto que para que se cumplan las obligaciones descritas se requiere de la participación de otros contratos denominados secundarios, los cuales tienen por finalidad apoyar la ejecución del principal y son:

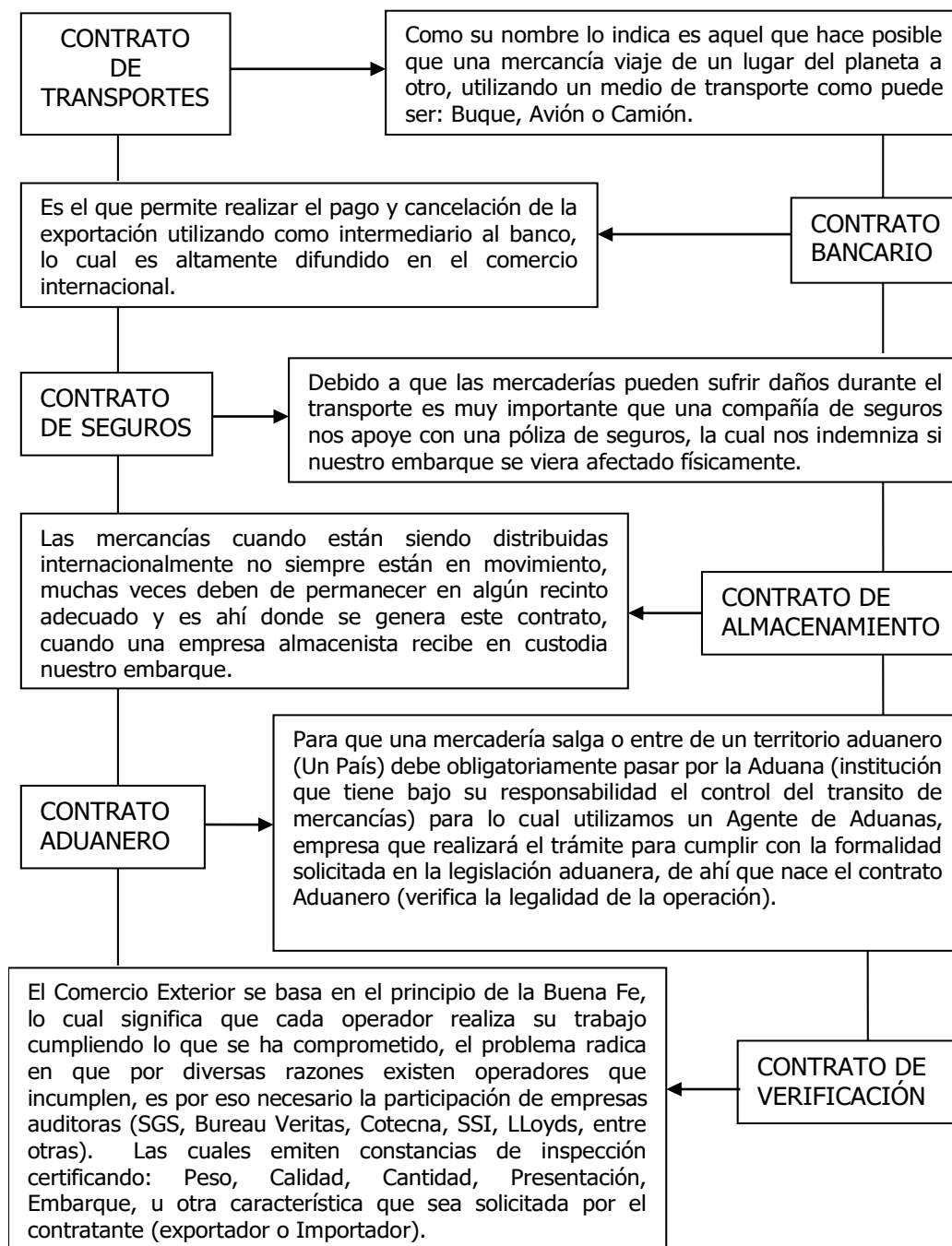


Figura 3: Tipos de contrato compraventa

Pueden existir otros tipos de contratos, pero todos están en función del principal de compraventa. En conjunto, el contrato principal y los secundarios forman la denominada contratación internacional para el Comercio de mercaderías.

ASPECTOS A NEGOCIAR

Existe una lista de chequeo (Check List) propuesta para una negociación de compraventa de mercancías, los puntos son:

01.	<u>Las Partes.</u> En todo contrato se debe de identificar correctamente al exportador y al importador.
02.	<u>La Vigencia.</u> El contrato debe tener una fecha de inicio y otra fecha donde culmina.
03.	<u>La Mercancía.</u> Siendo el elemento más importante de la compraventa, se debe describir al mínimo detalle las características de la mercadería.
04.	<u>La Cantidad</u> Normalmente existen dos posibilidades: que sea una cantidad fija o con tolerancia.
05.	<u>El Envase.</u> Si estamos hablando de un producto de consumo masivo, definir el tipo de envase y su rotulación será muy importante.
06.	<u>El Embalaje.</u> Proteger la carga para que resista el manipuleo y el transporte internacional, requiere del uso de materiales especializados lo que constituye el PACKING del embarque.
07.	<u>El Transporte.</u> Existen básicamente tres posibilidades: Por mar, por aire y por Tierra.
08.	<u>La Fecha máxima de embarque.</u> El importador le fija al exportador un límite en la fecha para que la mercadería se encuentre dentro del medio de transporte en el lugar de origen.
09.	<u>La Entrega.</u> En algún lugar dentro de ruta de la distribución de las mercaderías debe el exportador entregar la mercadería al importador.
10.	<u>Los Gastos.</u> Durante la ejecución de la operatividad debe haber una distribución de los gastos, el exportador deberá asumir algunos y el importador otros.
11.	<u>Los Riesgos.</u> La mercadería está sujeta a un sinnúmero de riesgos, es usual que en una compraventa se determine un punto de transferencia de los riesgos.
12.	<u>El Incoterm.</u> Es común que los operadores utilicen los términos comerciales, deberán elegir uno de las trece alternativas.
13.	<u>El Seguro.</u> La exportación puede estar asegurada o no, las partes deciden esto, si va asegurada deberán decidir las características de la póliza de seguros.

14.	<u>La Transferencia de la Propiedad.</u> El contrato define en qué momento pasa la propiedad de la mercadería del exportador al importador, salvo ante la existencia del conocimiento de embarque marítimo.
15.	<u>El Precio.</u> Como se trata de una compraventa es necesario la fijación de un precio tomando en cuenta el INCOTERM, el cual deberá estar en función a la unidad de venta (Kilos, Metros, Toneladas, Pies, Barriles, Otros).
16.	<u>Moneda de Transacción.</u> Los operadores pueden elegir libremente la moneda del contrato, pero existen aquellas más utilizadas, como son: - Dólar. (USA). - Yen. (Japón). - Euro. (Europa). - Yuan. (China).
17.	<u>La Forma de Pago.</u> Una vez definido el precio y el monto total de la exportación, debemos negociar si el pago es: - Adelantado. - Diferido. - Mixto.
18.	<u>El Medio de Pago.</u> Se deberá establecer cómo llegará el dinero a manos del exportador, para lo cual existen varias posibilidades: Transferencias bancarias, remesas, Documentos en cobranza, Cartas de Crédito, entre otras.
19.	<u>La Documentación.</u> Se debe acordar cuales son los documentos que el exportador debe presentar a la negociación, dentro de los usuales están: - Factura Comercial. - Certificado de Seguros. - Documento de Embarque.
20.	<u>Arbitraje</u> Como medio de la solución de conflictos

Tabla 1: Contrato Compraventa, Aspectos a negociar

3.4. NOMENCLATURA ARANCELARIA

Para que las partes inicien el proceso de negociación primero deben de ponerse de acuerdo con respecto a la mercadería que se va a vender y comprar y ese momento pasa por la descripción de las mercancías. En el comercio internacional existe una nomenclatura para la clasificación de mercaderías (1988) la cual contiene una relación ordenada con códigos que los exportadores e importadores utilizan para poder negociar mejor, dado que esta clasificación es universal y se denomina: “Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías”.

LA CLASIFICACIÓN ADUANERA

Es el método lógico que permite determinar correctamente el código correspondiente a las mercancías basándose en la nomenclatura.

ESTRUCTURA DEL ARANCEL

21	Secciones
98	Capítulos
1,244	Partidas
5,225	Subpartidas

ESTRUCTURA DE LA CODIFICACIÓN PERUANA

0000.00.00.00.	Codificación de 10 dígitos
00	Número Capítulo – Sistema Armonizado
0000.	Número Partida - Sistema Armonizado
0000.00.	Número Subpartida - Sistema Armonizado
0000.00.00.	Número Subpartida - NANDINA
0000.00.00.00.	Número - Partida Arancelaria

3.5. INCOTERMS

En 1936 la Cámara de Comercio Internacional (ICC) presentó al mundo una relación de Términos comerciales para su uso en los Contratos de Compraventa y les denominó International Commerce Terms y cuya abreviatura quedó como INCOTERMS.

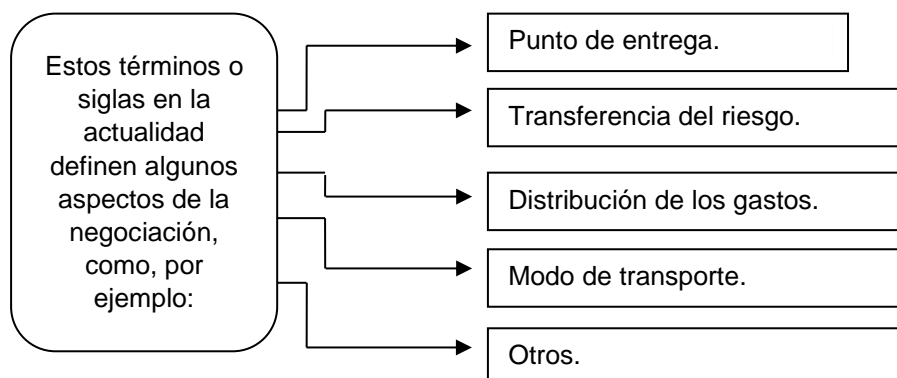


Figura 4: Aspectos de Negociación Incoterms

La ICC periódicamente emite versiones actualizadas de los INCOTERMS y en la actualidad está vigente la denominada VERSIÓN 2000.

El exportador e importador deberá elegir un término comercial e incorporarlo en su contrato de compraventa, de esa manera se perfecciona la operación.

Su uso es universal y favorece la contratación, a continuación, enumeramos los 11 términos comerciales vigentes a la fecha:

GRUPOS Y TIPOS DE INCOTERMS 2010

Los tipos de Incoterms se agrupan en función de su acción principal y se caracterizan por empezar por la misma letra.

GRUPO C de Incoterms

Entrega indirecta, con pago del transporte principal.

- **CFR** (Cost and Freight): “coste y flete”.
- **CIF** (Cost, Insurance and Freight): “coste, seguro y flete”.
- **CPT** (Carriage Paid To): “transporte pagado hasta”.
- **CIP** (Carriage and Insurance Paid To): “transporte y seguro pagados hasta”

GRUPO D de Incoterms

Entrega directa en llegada.

- **DAT** (Delivered At Terminal): “entrega en terminal”.
- **DAP** (Delivered At Place): “entrega en lugar”.
- **DDP** (Delivered Duty Paid): “entrega con derechos pagados”.

GRUPO E de Incoterms

Entrega directa a la salida.

- **EXW** (Ex-Works): “en fábrica” o lugar convenido.

GRUPO F de Incoterms

Entrega indirecta, sin pago de transporte principal.

- **FCA** (Free Carrier): “franco transportista” o lugar convenido.
- **FAS** (Free Alongside Ship): “franco al costado del buque”.
- **FOB** (Free on Board): “franco a bordo”.

3.6. MEDIOS DE PAGO INTERNACIONALES

Cuando se ejecuta una exportación no sólo se debe pensar en la entrega de la mercadería, sino que también en cómo se realizará el pago, entonces en el comercio internacional existe diferente manera de efectuar el pago, las cuales explicaremos a continuación.

CONDICIONES DE PAGO

En todo contrato de compraventa existe la obligación de pago, por lo que tanto el exportador como el importador deberán ponerse de acuerdo en cuáles serán las condiciones en los cuales este pago se efectuará.

Una vez fijado el importe de la compraventa, se procederá a diseñar la mejor y segura condición para concretar el pago del monto fijado de la exportación.

MEDIOS DE PAGO

Existen muchas formas de entregar el dinero al exportador (efectivo, cheque, letras, tarjetas de crédito, remesas, giros) entre otros, pero es frecuente hacerlo con ayuda de los bancos es ahí donde aparece esta modalidad.

Dependiendo del monto y la confianza que hay entre las partes podemos identificar algunas modalidades:

MEDIOS DE PAGO	
Pago en efectivo personal.	Es viable cuando el importador se encuentra en el País del exportador y puede realizar el pago en persona y en efectivo, en este caso habrá que tener cuidado con la idoneidad de la moneda para evitar la falsificación.
Pago con Cheques.	Dependerá de que banco, si es nacional del exportador será menos riesgoso, pero bancos extranjeros desconocidos son de cuidado, adicionalmente se debe cuidar la formalidad del cheque, por ejemplo, que este bien emitido, las firmas correctas, fechas, etc. Tener en cuenta que el cheque viene a ser una orden de Pago.
Pago con Letras.	Existe la posibilidad de utilizar Títulos valores siempre y cuando se cumpla con la formalidad del país donde se está emitiendo, en el caso del Perú tenemos la "Ley de títulos Valores", siempre y cuando se tenga la garantía de cumplimiento de pago, debido a que, en el caso de la LETRA, viene a ser un compromiso de pago.

<p>Pago con Tarjeta de Crédito.</p>	<p>Modalidad difundida para operaciones no muy grandes (menos de \$ 2000 USD) debido a su alto costo de operación, el exportador deberá contar con un contrato previo con algún operador de tarjetas de crédito tales como:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Visa. - Master Card. - American Express. - Diners.
<p>Pago con Remesas.</p>	<p>Esta modalidad consiste en utilizar a las empresas de pago inmediato tales como:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Western Unión. - Money Gram. <p>Consiste en el envío de dinero usualmente menor a \$ 1000 USD y generado por personas naturales, dentro de sus ventajas está que no se requiere tener cuentas bancarias ni requisitos previos.</p>
<p>Pago con transferencia de Cuenta a Cuenta.</p>	<p>En este caso tanto el exportador como el importador deben obligatoriamente contar con una cuenta bancaria para que el comprador ordene la transferencia del dinero de banco de origen a banco de destino.</p> <p>Tiene la ventaja que queda registrado adecuadamente la transacción, y para efectos contables y legales es muy ventajoso.</p>
<p>Pago con Documentos en Cobranza.</p>	<p>Esta modalidad es muy utilizada en el comercio internacional su uso está debidamente estandarizada por la Cámara de comercio Internacional.</p> <p>Es en la publicación # 522 donde los operadores pueden encontrar la descripción detallada del proceso (www.iccwbo.org) el cual consiste en:</p> <p>El exportador debe financiar la operación para la adquisición de materias primas e insumos, preparar la carga y embarcar la mercadería, finalmente deberá obtener los documentos pactados con el importador, tales como:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Factura Comercial. - Póliza de Seguros. - Conocimiento de Embarque. - Guía Aérea. - Carta Porte. - Certificado de Origen. - Otros.

Tabla 2: Medios de Pago

CARTAS DE CRÉDITO

Es la modalidad más utilizada en el mundo del comercio exterior, es responsable por la mayoría del valor mundial del comercio de mercaderías, es muy parecida al de “DOCUMENTOS EN COBRANZA” sólo que en este caso los bancos si tienen responsabilidad por la idoneidad de los documentos para lo cual deben de dar su visto bueno antes de proceder a la autorización de pago.

Se utiliza para operaciones cuyos valores pueden ser sumamente importantes, es el medio de pago más seguro y equitativo que existe.

TIPOS DE CARTAS DE CRÉDITO:

En realidad, cada importador puede diseñar su propia Carta de Crédito debido a que tenemos una serie de alternativas de aplicación:

TIPOS DE CARTAS DE CRÉDITO		
<u>IRREVOCABLE</u> Todas las CC son irrevocables, lo que significa que una vez que se emite el importador no puede anularlas.	<u>AVISADA</u> Cuando sólo el banco emisor es el responsable del pago de la CC.	<u>CONFIRMADA</u> Al existir un banco distinto al emisor que garantiza el pago de la CC, en caso el emisor no pueda honrar su compromiso de pago.
<u>TRANSFERIBLE</u> Cuando el exportador tiene la facultad de transferir la totalidad o una parte del importe de la CC a otra persona natural o jurídica.	<u>CLAUSULA ROJA</u> El importador autoriza al banco a darle al exportador un adelanto de pago sin mediar requisito alguno.	<u>CLAUSULA VERDE</u> Igual que el anterior, sólo que en este caso el exportador debe cumplir algún requisito (meta de producción, Warrat, etc.)
<u>CLAUSULAS DE TRANSBORDOS</u> Los transbordos pueden ser autorizados o no.	<u>CLAUSULA DE EMBARQUES</u> Los embarques pueden ser aceptables tanto si son parciales o no.	

Tabla 3: Tipos de Cartas de Crédito

CAPITULO IV: LOGÍSTICA Y TRANSPORTE

4.1. SISTEMA LOGÍSTICO EN LA EMPRESA

DEFINICIÓN

La logística es la parte de la cadena de suministro que planifica, almacena, implementa y controla el flujo eficiente y eficaz de productos, servicios e información entre el punto de origen y el punto de consumo, con el fin de satisfacer al cliente y los requerimientos legales

A nivel conceptual, la logística es una ciencia que estudia la organización de cualquier actividad con el mínimo coste total; a nivel práctico; la logística es la organización de las actividades de manipulación, almacenamiento y transporte, tanto de las materias primas como de los productos terminados y producidos por la empresa, para que la demanda se satisfaga a un coste mínimo.

La logística es uno de los pilares básicos de la organización empresarial. Una empresa tiene como red logística básica: fábricas, almacenes, clientes y proveedores.

INFLUENCIA DE LA LOGÍSTICA EN LA EMPRESA

La logística influye en seis áreas de la empresa:

1. Organización de los proveedores. - Su función es estudiar las fuentes de aprovisionamiento de materias primas y productos semiterminados.
2. Almacenes. - Lo básico es definir la localización de los almacenes y su tamaño. Actualmente el just-in-time es uno de los sistemas más utilizados por las empresas, consiste en servir a las fabricas o a las redes de distribución de los grupos comerciales, los productos terminados que necesiten en cada momento, mediante la combinación de la informática y los medios de transporte.
3. Mantenición de los materiales. - Comprende todas las actividades de manejo y movimiento de materiales en la empresa.

4. Control de inventarios. - Su función es prestar una óptima atención al cliente manteniendo un ritmo regular de producción, con los mínimos costes financieros.
5. Previsión de la demanda. - Se realiza a través del estudio y la extrapolación de datos históricos por medios matemáticos.
6. Organización de los transportes. - Básicamente tiene que ver con dos aspectos, por un lado, la elección del medio de transporte y por otro, la programación de los transportes (optimización de las rutas y de los volúmenes a transportar).

MODELO DE GESTIÓN DE INVENTARIOS

La gestión de inventarios es un proceso mediante el cual se realizan diversas acciones para que una empresa pueda mejorar lo relacionado a la organización, planificación y control de todo su inventario. Para que una empresa genere máximos dividendos es indispensable que haga uso eficaz de sus recursos, incluyendo los de su inventario.

Los bienes de una empresa están formados por aquellos elementos materiales que han sido adquiridos por sus dueños, sea para su procesamiento (materia prima, empaques para embalaje, cajas, etc.), o sea para su funcionamiento (terrenos, vehículos, maquinarias, papelería, mobiliario, equipos y artefactos, entre otros).

Estas posesiones deben ser registradas, categorizadas, ponderadas y administradas detalladamente para tener información precisa en lo que concierne al activo patrimonial de la organización. Con este registro es posible saber qué cosas se compran, con qué frecuencia se hacen las reposiciones, la cantidad de insumos en reserva, entre otros datos.

4.2. LA LOGÍSTICA INTERNACIONAL

La logística internacional se ha convertido en uno de los sectores claves en el actual entorno económico mundial, debido a la importancia de esta actividad en los movimientos de globalización económica internacional (comercio exterior), nuevas tecnologías (Internet) y soporte a la actividad industrial (logística just-in-time), lo cual supone que una infraestructura logística

internacional adecuada es un elemento imprescindible para el posicionamiento de cualquier país en el panorama económico internacional.

El estudio de los movimientos logísticos internacionales de la actualidad se revela como uno de los elementos más importantes para la comprensión de la situación económica internacional y la inserción de los diversos países en esta nueva economía mundial globalizada.

4.3. TRANSPORTE INTERNACIONAL

Una vez que tenemos listo el embarque debemos elegir el modo de transporte, para lo cual analizaremos las ventajas más importantes de cada uno de ellos:

TRANSPORTE MARÍTIMO.

Se divide en dos grandes servicios:

- Servicio No regular.
- Servicio Regular.

SERVICIO NO - REGULAR

Es aquel donde el Buque es contratado completamente por un Fletador el cual transporta generalmente mercancías denominadas graneles, por ejemplo: Petróleo, minerales, granos, gases.

Estos embarques tienen las siguientes características:

- Se realizan en grandes Volúmenes.
- Son Homogéneos.
- Tienen un Bajo valor por kilo.
- Usualmente son commodities.

SERVICIO REGULAR:

Este servicio está orientado al transporte de mercancías en su presentación de sueltas y sobre todo contenerizadas, y actualmente representan un porcentaje significativo del comercio mundial debido a la importancia que actualmente existe en la estandarización de la distribución de la carga. El transporte se realiza usualmente en buques portacontenedores, los cuales son cada vez más grandes, debido al constante aumento del precio del barril del petróleo.

TRANSPORTE AÉREO

Se realiza en los aviones y es un medio eficiente para transportar un grupo importante de mercaderías de valor. El transporte aéreo es responsable del transporte del 25% del valor de las mercancías que se trasladan fruto del comercio internacional. Es junto al marítimo, los dos medios considerados globales, El tipo de carga de transportan son:

- Muy perecibles.
- Frágiles.
- Muestras.
- Animales vivos pequeños.
- Urgentes.
- Otras.

Está orientado a los embarques de poco peso, poco volumen, pero de alto valor por kilo. Tiene las siguientes ventajas:

- Alta Velocidad.
- Mucha Seguridad.
- Gran Frecuencia.
- Alta Formalidad
- Buena Infraestructura
- Red de Destinos

TRANSPORTE TERRESTRE.

Se realiza en los camiones, trenes y ductos, es un medio fundamental para el traslado de todo tipo de mercaderías.

Su aporte principal esta como transporte complementario a los dos principales Marítimo y aéreo.

4.4. SEGUROS A LA CARGA

Durante la distribución de las mercaderías éstas están sujetas a una serie de riesgos que podrían provocar su destrucción, estos riesgos deben de ser cubiertos con pólizas de seguros, las cuales permitan al asegurado recibir una indemnización en caso de sufrir un siniestro y poder recuperar la inversión realizada.

RIESGOS A LA CARGA

Lo que generalmente exportamos en el Perú son mercaderías y estas son bienes tangibles que tienes un Peso, Volumen y Valor, lo cual los hace potencialmente riesgosos, es decir susceptibles a sufrir diferentes tipos de

daños generalmente durante la distribución física de la carga, específicamente durante el Manipuleo, Transporte y Almacenaje de las exportaciones. Debemos tomar en cuenta que los Riesgos nacen de los siguientes factores:

- Naturaleza de la mercancía. (Percibles, Peligrosas)
- Tipo de embalaje. (Sacos de Yute, de cartón)
- Modo de transporte. (Aéreo, Marítimo)
- Ruta a seguir. (Directas o Transbordos)
- Situaciones políticas. (Venezuela - Intervención)
- Situaciones sociales. (Colombia - Terrorismo)
- Situaciones económicas. (Bolivia - Estatizaciones)
- Fenómenos de la Naturaleza. (Tormentas, Bajas temperaturas)
- Ser Humano. (Robo, Dolo)

PÓLIZAS DE SEGUROS.

Para asegurar una mercadería debemos negociar un contrato de seguros el cual se obtiene en una compañía de seguros. Las pólizas pueden ser de dos tipos.

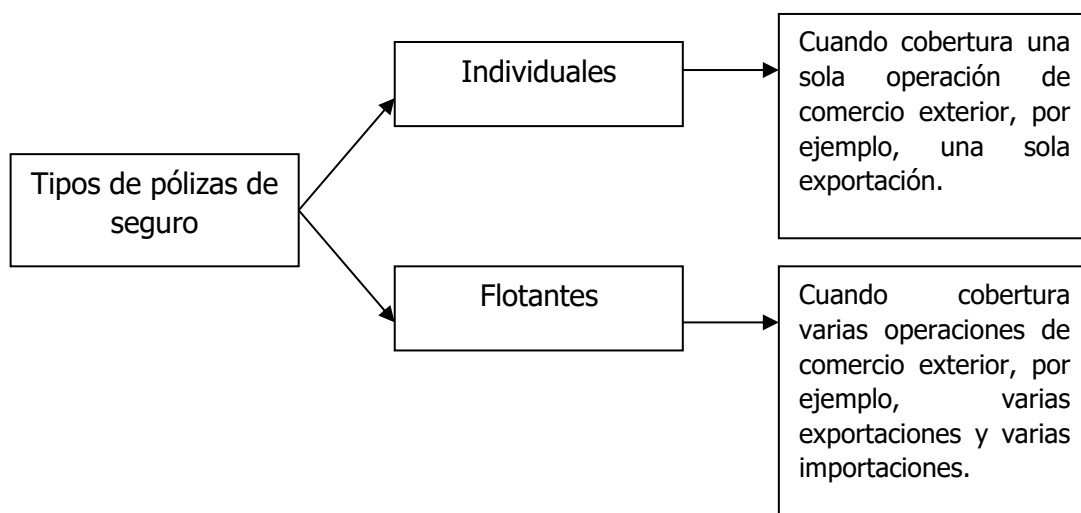


Figura 5: Tipos de Pólizas de Seguro

COBERTURAS

Las pólizas de seguros generalmente son distintas unas de otras debido a que protegen diferentes mercaderías, cada embarque puede contemplar las siguientes coberturas:

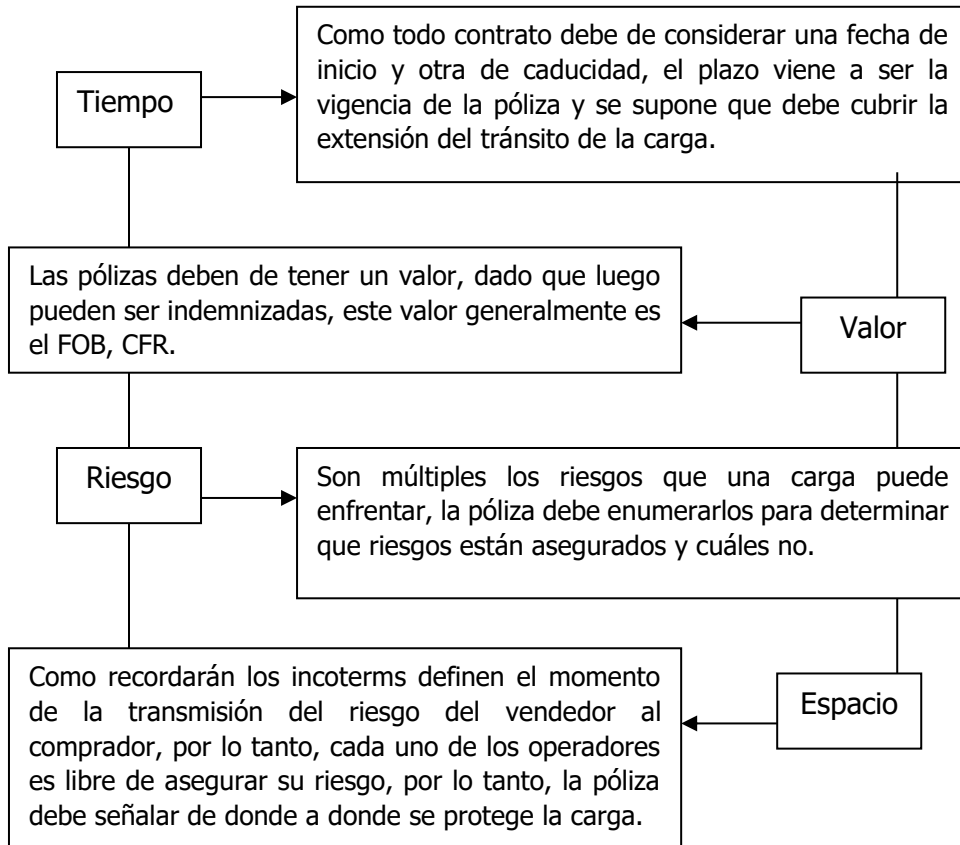


Figura 6: Coberturas de las Pólizas

PRIMAS

La prima es el costo del seguro y generalmente es un porcentaje del valor asegurado, en el mundo la prima promedio es de (0.4 %).

La prima está directamente relacionada a los riesgos de la póliza, es decir cuando la operación es muy riesgosa la prima es alta y si no entonces es baja.

CONCLUSIONES

Hoy en día con el incremento de la compra venta internacional de mercancía es necesario tener un conocimiento claro del acerca de las operaciones que implica el Comercio Exterior, por ello es importante estar informados de todas las Leyes y Reglamentos que la rigen, para poder aprovechar los beneficios que estas nos puedan brindar, es decir que debemos conocer la operatividad y los regímenes aduaneros, así como deben de estar embalados las mercancías para poder ser transportados y que medios de transporte se va a utilizar, como se van a cubrir los riesgos que se pudieran presentar durante el transporte, ya sea vía área, marítima y terrestre.

Por todo ello Operaciones de Negocios Internacionales juegan un rol importante en el desarrollo del comercio Exterior y parte de ellos son los bancos porque a través de ellos se realizan los diversos medios de pago para que el importador pueda cumplir con pagar al exportador

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS Y WEB-GRAFÍA

1. Marcuse Robert. "Operaciones Bancarias Internacionales en las Américas" Editorial Small Town SRL. Perú, Segunda edición, 1983.
2. Aduanas "Manual para la Exportación". Publicaciones ena. Lima Perú, Primera Edición, noviembre 1999.
3. Aduanas "Separatas de Comercio Internacional", Juris Aduanas SRL. Lima Perú.
4. Página Web, www.google.com.pe
5. Página Web, www.wto.org
6. Página Web, www.iccspan.org
7. Página Web, www.aduanet.gob.pe.
8. Bastidas B., Edwin. Énfasis en logística y cadena de abastecimiento, Guía 11. Facultad de Ingeniería, 2010.
9. Enciclopedia de negocio para empresas. Recuperado en: es.shopify.com
10. Apuntes empresariales. Gestión de inventarios y almacenes. (2016) Recuperado en: esan.edu.pe
11. Cómo hacer una gestión de inventario eficiente. Recuperado en: destinonegocio.com