El ABC del Comercio Exterior

Guía Práctica del Exportador

Volumen III

PERÚ
Ministerio de Comercio Exterior y Turismo

EL ABC DEL COMERCIO EXTERIOR

GUÍA PRÁCTICA DEL EXPORTADOR

VOLUMEN III

PERÚ
Ministerio
de Comercio Exterior
y Turismo

ÍNDICE

EL ABC DEL COMERCIO EXTERIOR
GUÍA PRÁCTICA DEL EXPORTADOR VOLUMEN III

© Edición: Enero 2013.
Reproducción autorizada citando la fuente.
Depósito Legal: 2012-16431.

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo.
Viceministerio de Comercio Exterior.
Dirección Nacional de Desarrollo de Comercio Exterior.

Calle Uno Oeste N° 50,
Urbanización Córpac.
San Isidro, Lima - Perú.
Telf.: 513-6100.
www.mincetur.gob.pe.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN 8

CAPÍTULO I - ASPECTOS GENERALES DE EXPORTACIÓN 10

1. *¿Por qué decidimos exportar?* *10*
2. *¿Quiénes pueden exportar y qué requisitos necesitan?* *10*
3. *¿Cuáles son las condiciones necesarias para exportar?* *11*
4. *¿Cuáles son las consideraciones previas que se deben tomar en cuenta antes de exportar?* *12*
5. *¿Qué errores se cometen al momento de exportar?* *13*
6. *¿Cuáles son las etapas de la internacionalización por las que atraviesan las empresas?* *14*
7. *¿Cuáles son las estrategias de entrada utilizadas para ingresar a otro país?* *14*
8. *¿Qué es una alianza comercial y por qué es necesaria para exportar?* *15*
9. *¿En dónde se obtiene asesoría en lo concerniente a exportación?* *16*

CAPÍTULO II - INICIÁNDOSE EN LA EXPORTACIÓN 17

1. *¿Cuándo se está listo para exportar?* *17*
2. *¿Qué significa contar con una oferta exportable?* *17*
3. *¿De qué formas se puede exportar?* *18*
4. *¿Qué involucra una negociación de exportación?* *19*

CAPÍTULO III - COSTOS DE EXPORTACIÓN 21

1. *¿Qué es un precio de Exportación?* *21*
2. *¿Cómo determinar el precio de venta de exportación?* *22*
3. *¿Cómo calcular el precio de venta de exportación?* *22*
4. *¿Cómo evaluar si el margen de utilidades es adecuado o no?* *23*
5. *¿Qué es y qué debe contener una cotización?* *27*
6. *¿Qué son los INCOTERMS?* *27*

7. *¿Cómo se usan los términos de venta INCOTERMS en una cotización?* 29
8. *¿Hay algún formato de ayuda para identificar todos mis costos de exportación?* 29

CAPÍTULO IV - MEDIOS DE PAGO Y GARANTÍAS 30

1. *¿Qué criterios se debe aplicar para evaluar la capacidad de pago de un cliente (importador)?* 30
2. *¿Cuáles son las formas de cobranza internacional?* 30
3. *¿Qué es una carta de crédito y cómo se opera con ella?* 32
4. *¿Qué tipos de carta de crédito puede usar el exportador y cuáles debe utilizar?* 33
5. *¿Cuáles son los principales problemas que se presentan a la hora de cobrar una carta de crédito?* 35
6. *¿Cómo puedo reducir los riesgos del impago de mis exportaciones?* 35

CAPÍTULO V - MARCO LEGAL DE LAS EXPORTACIONES 37

1. *¿Qué normas rigen el comercio exterior en el Perú?* 37
2. *¿Qué es la OMC y qué beneficios se puede obtener como exportador?* 38
3. *¿Cómo y dónde uno puede mantenerse informado de los últimos dispositivos legales en Comercio Exterior?* 38
4. *¿Cómo se clasifican las exportaciones aduaneramente?* 38
5. *¿Qué es el EXPORTA FÁCIL y cómo se usa?* 40
6. *¿Bajo qué otros criterios se pueden clasificar las exportaciones?* 41
7. *¿Qué y cuáles son los regímenes aduaneros?* 43
8. *¿Qué es Admisión temporal para perfeccionamiento activo?* 45
9. *¿Qué es la exportación temporal para perfeccionamiento pasivo?* 46
10. *¿Qué es la reposición de mercancías con franquicia arancelaria?* 47
11. *¿Qué es el drawback?* 47
12. *¿Qué es la Admisión temporal para la reexportación en el mismo estado?* 48
13. *¿Qué es y cómo está regulado un contrato de compra-venta internacional de mercancías?* 49
14. *¿Qué conceptos debe contemplar un contrato de compra-venta internacional de mercancías?* 50
15. *¿Qué es la Cámara de Comercio Internacional y su Centro de Arbitraje?* 52
16. *¿Cuál es el régimen de Zonafranca?* 53

CAPÍTULO VI. - EXPORTACIÓN DE SERVICIOS 57

1. *¿Qué es la Exportación de Servicios?* _____ *57*
2. *¿Cómo está regulada la exportación de servicios a nivel internacional?* _____ *58*
3. *¿Cómo está regulada la exportación de servicios a nivel local?* _____ *58*
4. *¿Qué otros servicios pueden ser considerados exportación?* _____ *60*
5. *¿Qué Acuerdos Comerciales están firmados por el Perú relacionados a la exportación de servicios?* _____ *61*

CAPÍTULO VII - RÉGIMEN ARANCELARIO 62

1. *¿Qué es una partida arancelaria y cómo está clasificada?* _____ *62*
2. *¿Cómo realizar una clasificación?* _____ *63*
3. *¿Dónde buscar la partida arancelaria?* _____ *64*
4. *¿Cómo conocer cuál es el arancel de aduanas según país de destino?* _____ *64*
5. *¿Cuáles son las principales medidas no arancelarias que restringen el comercio?* _ *65*
6. *¿Cuáles son los acuerdos comerciales internacionales?* _____ *65*
7. *¿Qué es y dónde obtengo el certificado de origen?* _____ *66*

CAPÍTULO VIII - TRÁMITES Y DOCUMENTOS 67

1. *¿Cuáles son los documentos aduaneros que se necesitan para exportar?* _____ *67*
2. *¿Cuáles son los otros documentos que se necesitan para exportar?* _____ *68*
3. *¿Cuál es el procedimiento operativo que hay que cumplir ante Aduanas?* _____ *70*
4. *¿Cómo se puede corregir o modificar errores en los documentos utilizados en una exportación?* _____ *75*
5. *¿Qué sanciones aplica Aduanas?* _____ *75*
6. *¿Qué agente de aduanas se debe contratar y cuánto cobran?* _____ *76*
7. *¿Qué función cumplen los agentes de carga?* _____ *76*
8. *¿Cuando se exporta productos perecibles, ¿qué trámites se debe hacer?* _____ *77*
9. *Cómo realizar el procedimiento de la Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE) para culminar las operaciones de comercio exterior?* _____ *77*

CAPÍTULO IX - TRANSPORTE Y EMBALAJE 82

1. *¿Cuáles son los modos de transporte internacional de mercancías?* _____ *82*
2. *¿Cómo determinar la mejor opción de transporte de las mercancías?* _____ *83*
3. *¿Cuáles son los documentos que se utilizan en el transporte internacional de mercancías?* _____ *83*

4. *¿Qué riesgos de las mercancías exportadas no están cubiertos?* _____ *84*

5. *¿Cómo puedo estar al tanto de las mercancías exportadas?* _____ *84*

6. *¿Dónde se puede obtener información de las frecuencias, tarifas y agentes transportistas?* _____ *85*

7. *¿Qué se debe tomar en cuenta al momento de establecer el plazo de entrega considerando que las naves pueden presentar atrasos en sus itinerarios?* _____ *85*

8. *¿Cómo afectan los errores cometidos en los documentos de embarque a la exportación?* _____ *85*

9. *¿Qué incluye el servicio brindado por los depósitos temporales (terminales de almacenamiento)?* _____ *85*

10. *¿Cuáles son las normas de etiquetado y marcado en los embalajes de exportación?* _____ *86*

BIBLIOGRAFÍA 87

INTRODUCCIÓN

El Perú se encuentra en una permanente apertura comercial, que nos ha llevado a negociar Tratados de Libre Comercio con diversos países del mundo, a fin de asegurar un acceso preferencial de nuestros productos a los principales mercados. Es así que se ha negociado y suscrito el TLC con los Estados Unidos de Norteamérica, de innegable trascendencia para el país. Asimismo, se ha negociado con Tailandia, Singapur, Chile e igualmente con México, EFTA (Suiza, Liechtenstein, Noruega, Islandia), Canadá, entre otros países con negociaciones en curso, registrándose avances significativos con la Unión Europea y China. De igual modo, contamos con una zona de libre comercio a nivel andino y preferenciales arancelarias especiales en los países de ALADI.

Esta política ha permitido mejorar la posición competitiva de nuestras exportaciones, de tal forma que estas vienen creciendo sostenidamente por los últimos años.

En el mundo globalizado, las empresas toman la decisión de exportar no sólo como manifestación de crecimiento y rentabilidad expresada en la incursión o mayor presencia en los mercados externos, sino también como una necesidad de supervivencia a largo plazo en función al aprovechamiento de las oportunidades que ofrecen dichos mercados. Uno de los elementos para aprovechar la apertura comercial es la información con la que cuenten nuestros empresarios para ser eficientes al exportar sus productos y servicios, tanto la información relacionada con el acceso a los mercados de destino, como los procedimientos con que se cuenta para realizar las operaciones de exportación.

El desarrollo de las exportaciones en el Perú es una tarea conjunta entre el sector privado y el sector público; por parte del MINCETUR la tarea apunta a abrir mercados con mejores condiciones de acceso, propiciar el ambiente de competitividad a nivel país en el que las empresas se desarrollen, y trabajando cada día para simplificar los trámites para realizar operaciones de comercio exterior en menores y tiempos y costos, así como brindando apoyo para que a través de una asistencia y acompañamiento al exportador este logre consolidarse.

Le corresponde al sector privado estar preparado para enfrentar los cambios y aprovechar las oportunidades, mejorar su capacidad productiva y procurar mayor competitividad cada día para cumplir con los cada vez más exigentes requisitos de los importadores.

Para ello, MINCETUR, contando con el apoyo de PROMPERU, y los gremios empresariales privados, presenta esta Guía Práctica del Exportador, la cual se suma a otras publicaciones que sirven de de orientación al Usuario del comercio exterior e inversionistas peruanos y extranjeros.

Esperamos que la presente Guía, cuyo texto ha sido concordado con la Ley General de Aduanas, aprobada por el Decreto Legislativo Nº 1053, sea de utilidad para toda la comunidad de comercio exterior y que con su aporte se siga nutriendo en futuras ediciones.

CAPÍTULO I

ASPECTOS GENERALES DE EXPORTACIÓN

1. ¿Por qué decidimos exportar?

La exportación es la salida de mercancías con destino al exterior, con la finalidad de que sean consumidas en fuera del país. Sirve para obtener mayores beneficios y ganancias como resultado de un aumento en las ventas y comercialización de productos, al dirigirnos al mercado extranjero.

Son varias las opciones que motivan a una empresa a emprender la actividad exportadora, aquí presentamos algunas razones que las empujan a internacionalizarse:

- **Responder a un pedido de compra del exterior**, esto suele empezar siendo casual y se origina tal vez gracias a alguna promoción que se hizo al producto (ferias, misiones, web, entre otras).
- **Buscar nuevos mercados para reducir la dificultad de ventas en el mercado interno**, puesto que al generar una fuente adicional de ingresos se logra diversificar el riesgo de depender exclusivamente de este mercado.
- **Obtener mayores ingresos por la venta de productos a precios más rentables**, asegurando la existencia de la empresa en el largo plazo gracias al alargamiento del ciclo de vida de un producto fuera del mercado interno.
- **Vender los productos en mercados en donde se pueda colocar mayores volúmenes**, aprovechando ventajas comparativas, oportunidades comerciales o la poca competencia que puede existir dentro de estos.
- **Incrementar el volumen de producción**, alcanzando economías de escala que reducen el costo unitario, aprovechando mejor las instalaciones y adaptando sus procesos al mercado internacional haciéndose cada vez más competitivos.
- **Ganar competitividad a través de la experiencia que se obtiene al comerciar productos en el mercado externo**, lo que ayuda a mejorar la calidad de los productos y el desempeño de los que dirigen una empresa.

2. ¿Quiénes pueden exportar y qué requisitos necesitan?

Toda persona natural o jurídica puede exportar señalando su Registro Único de Contribuyente – RUC.

Excepcionalmente, no requerirán RUC, las personas naturales que realizan en forma ocasional exportaciones de mercancías, cuyo valor FOB por operación no exceda de los mil dólares americanos (US $ 1,000) y siempre que registren hasta tres (3) exportaciones anuales como máximo y las que por única vez

realicen exportaciones cuyo valor FOB no supere los tres mil dólares americanos (US $ 3,000)

De otro lado, las personas naturales pueden tramitar personalmente la exportación en la aduana sin usar un agente de aduanas siempre que:

- Tengan un RUC.
- Cuando el valor FOB de la mercancía no supere los US $ 2,000.

Un requisito necesario para exportar es obtener el Registro Único de Contribuyentes – RUC. El RUC es un registro computarizado, único y centralizado de los contribuyentes y/o responsables de los tributos que administra la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria - SUNAT. Los exportadores que obtengan el respectivo número de RUC, podrán obtener la autorización para la emisión de facturas para la exportación de sus productos.

No obstante lo señalado, cabe mencionar que las empresas que se encuentran sujetas al Régimen Único Simplificado y que emiten Boletas de Venta como comprobante de pago, pueden también efectuar exportaciones de mercancías a través del tráfico de envíos o paquetes postales transportados por el servicio postal o los concesionarios postales, así como las exportaciones definitivas de mercancías, a través del despacho simplificado de exportación[1].

La exportación es un régimen aduanero que se basa en la salida de mercancías con destino al exterior, no implica necesariamente una venta al exterior, aunque es usual que quien exporte sea el vendedor.

3. ¿Cuáles son las condiciones necesarias para exportar?

Las personas o empresas que deseen iniciarse en la exportación deben tener en cuenta las siguientes condiciones básicas para hacerlo, con la finalidad de evaluar su capacidad exportadora y asegurar el éxito en el proceso:

- **Capacidad de competir en los mercados internacionales.** Para ello es indispensable adecuar los recursos disponibles a las exigencias del mercado exterior, incorporando tecnología moderna en el proceso productivo, personal capacitado y una dirección y gestión acorde a las tendencias y cambios del entorno.

  Asimismo, es necesario contar con las condiciones de infraestructura mínimas para establecer una comunicación con los clientes en el exterior, tales como Internet, correo electrónico, fax, e indicar una dirección donde pueda ser ubicado permanentemente. Hoy en día, el contar con una página web facilita la difusión de los productos, proporciona información de la empresa, permite reducir costos de promoción y, sobre todo, es una manera de hacer negocios.

  Para alcanzar mejores resultados en los mercados externos es necesario que los profesionales dominen como mínimo el idioma inglés y que dediquen un

[1] Mediante Decreto Supremo N° 077- 2007-EF, se modifica el Decreto legislativo 937 que regula el Régimen Único Simplificado, incorporando entre los supuestos y actividades comprendidas en el RUS, a las personas que realicen exportaciones de mercancías a través de los destinos aduaneros especiales o de excepción previstos en los incisos b) y c) del artículo 98° del Dec. Leg. N° 1053 (artículo 83° de la anterior Ley General de Aduanas aprobada por el Dec. Leg. N° 809), Asimismo, mediante la Resolución N° 143-2007/SUNAT, se modifica el Reglamento de Comprobantes de Pago aprobado por la Resolución de Superintendencia N° 007-99/SUNAT, a fin de habilitar la Boleta de Venta emitida por sujetos del RUS para que realicen exportaciones.

tiempo importante a la búsqueda y análisis de información privilegiada obtenida en Internet o publicaciones especializadas, lo que dará mayor apertura a propuestas de solución, toma de decisiones, optimizar la comunicación, mejorar la visión de la empresa y captar nuevos clientes.

Una alternativa al exportar, es optar por un mecanismo de cooperación entre empresas asociativas el cual permite compartir los riesgos de la actividad, sin perder la independencia jurídica y autonomía gerencial con el fin de alcanzar un objetivo común, lograr la mejora de la productividad y competitividad, de la capacidad de negociación, reducir costos, acceder a información de mercados y oportunidades de negocios, etc.

- **Contar con productos o servicios competitivos en calidad y precio.** Es preciso que se cumpla con los requerimientos de los mercados en cuanto a calidad y precio, para lo cual convendrá que el proceso de elaboración y logísticos consideren la observancia de estándares internacionales básicos en cuanto a sistemas de gestión y/o aseguramiento de calidad, resultando deseable asimismo contar en lo posible con uno o más componentes o elementos que brinden características diferenciadas de otros productos o servicios similares, que aporten más en rendimiento, propiedades o utilidad.
- **Tener acceso a información suficiente y oportuna.** Se debe conocer las tendencias de los consumidores, las cadenas de distribución, procedimientos, regulaciones, etc., con lo cual puedan ser capaces de adaptarse a otras culturas y realizar una comunicación eficiente, reduciendo así debilidades y obstáculos que se presentan a la hora de exportar.
- **Realización de un planeamiento de exportación.** Es recomendable realizar un plan de mercadeo internacional, que incluya los objetivos y metas de exportación, estrategias y acciones que deberán realizarse para introducir, penetrar y consolidarse en el (los) mercado (s) elegido (s). Además, deberá contar con la información de los productos ofrecidos y las características del mercado objetivo.

4. ¿Cuáles son las consideraciones previas que se deben tomar en cuenta antes de exportar?

La exportación representa la etapa final del proceso de colocación de mercancías nacionales en el mercado internacional, resultado de un conjunto de operaciones emprendidas por el exportador, dentro de las que se encuentran:

- Estudios de mercados exteriores.
- Conocimiento de su demanda externa.
- Condiciones para el ingreso al extranjero.
- Tratativas para la venta al exterior.
- Financiamiento.
- Producción en donde el requerimiento de insumos adecuados constituye un elemento primordial.
- Subcontratación de empresas de servicios de producción.
- Obtención de estándares adecuados de calidad.
- Embalaje.
- Conservación del producto,

- Presentación y acondicionamiento para el transporte, etc.

En ese sentido, para que una exportación sea una actividad permanente, eficiente y rentable se debe tener en cuenta las siguientes consideraciones:

- Se debe contar con una capacidad de producción suficiente y eficiente a fin de exportar con la continuidad y cumplimiento en los plazos y condiciones pactados con el comprador.
- Estudiar el mercado en el que se desea operar, a fin de evaluar sus posibilidades comerciales en el presente y en el futuro.
- Estudiar los canales de comercialización existentes.
- Conocer los regímenes aduaneros e impuestos vigentes, así como las disposiciones sobre calidad, embalaje, rotulado y aspectos sanitarios del mercado respectivo.
- Conocer los mecanismos tributarios y aduaneros que favorecen al sector exportador.
- Utilizar la comunicación y el idioma más adecuado y responder todas las comunicaciones.
- Utilizar como representantes en el exterior a personas que realmente conozcan el negocio a fin de tener acceso a los compradores.
- Calcular con mucho cuidado los precios de la mercancía de exportación.
- Elaborar folletos y catálogos de promoción de venta de su mercancía en el exterior, debiendo estar en perfecta armonía con las peculiaridades del mercado.
- El producto debe tener una excelente calidad y un adecuado precio, así como un abastecimiento continuo a fin de lograr la calidad total del producto.

5. ¿Qué errores se cometen al momento de exportar?

Muchos de los errores cometidos por las empresas que empiezan a exportar o deciden ampliar sus operaciones hacia mercados externos, han sido consecuencia de la falta de experiencia y conocimiento de los operadores, por ello es necesario que los exportadores conozcan estos errores y realicen una evaluación de los mismos.

Entre los errores más comunes cometidos al exportar tenemos los siguientes:

- No contar con un agente de aduanas especializado en su producto.
- Falta de evaluación de la capacidad de internacionalización.
- No considerar las diferencias culturales entre países.
- No realizar una investigación de mercado del país al cual se piensa exportar.
- Seleccionar equivocadamente al socio comercial.
- Seleccionar equivocadamente el mercado objetivo.
- Elaborar contratos sin considerar la legislación del país de destino.
- No contar con una estructura interna adecuada para gerenciar la exportación.
- No contar con un plan de exportación ni solicitar asesoramiento.
- Demora o incumplimiento de envío de cotizaciones, ofertas y muestras.

- Desconocimiento y no utilización de los mecanismos existentes de apoyo a las exportaciones.
- No enviar la documentación necesaria exigida por las autoridades aduaneras y sanitarias en el mercado de destino.
- Incumplir los acuerdos pactados en la cotización o negociación.
- Exportar productos diferentes a las muestras enviadas.

6. ¿Cuáles son las etapas de la internacionalización por las que atraviesan las empresas?

Son cinco las etapas por las que atraviesa una empresa local que empieza a exportar para lograr su internacionalización:

- **Exportación ocasional**

  La empresa exporta de manera esporádica porque ha recibido pedidos del exterior, normalmente sin haberlos buscado. La empresa no ejerce ningún control sobre las variedades de marketing en el país al cual se dirige la venta, únicamente aprueba el precio de venta del importador.

- **Exportación experimental**

  La empresa decide iniciar el proceso y busca mercados a los cuales exportar sin depender de los pedidos ocasionales. Realiza acciones de promoción dirigidas a los agentes importadores de los países a los cuales vende o quiere vender, pero no controla el precio de venta final, sino el precio de costo para el distribuidor.

- **Exportación regular**

  Si la empresa ha tenido éxito en la etapa anterior, empieza a realizar exportaciones a una base estable de clientes en el exterior y a reservar una parte de su capacidad de producción para la exportación.

  En esta etapa, las empresas suelen crear un departamento de exportación con una persona a cargo de esta actividad. Controlan además de las variables de marketing, el diseño externo del producto y puede colaborar en la fijación de precios y en las acciones de promoción de la venta al detalle.

- **Establecimiento de filiales de venta**

  La decisión es de gran importancia porque va a suponer la inversión en recursos materiales (oficina, almacén, stock de productos acabados) y en recursos humanos. La empresa controlará los precios a los detallistas aunque todavía promocionará sus productos a través de los distribuidores quienes todavía realizan la distribución física a los detallistas.

- **Establecimiento de filiales de producción**

  Es la etapa final del proceso de internacionalización y el inicio de la empresa multinacional. La empresa debe comprometer mayores recursos, asumiendo niveles de riesgo muy superiores a los de etapas anteriores.

7. ¿Cuáles son las estrategias de entrada utilizadas para ingresar a

otro país?

En esencia existen dos maneras de ingresar a otro país, exportando o bien produciendo en el exterior.

A. La exportación tiene como base dos estrategias distintas:

- **Exportación pasiva**

  La empresa exporta a través de intermediarios independientes, quienes son los que conocen los trámites aduaneros, la legislación, los hábitos del sector.

  Ventajas: Es la forma que implica menos inversiones y menor riesgo.

  Desventajas: La empresa depende completamente de los intermediarios ya que tienen los contactos en los mercados internacionales.

- **Exportación activa**

  La empresa crea un departamento de exportación y visita directamente a los compradores en el extranjero.

B. Producción en el país de destino

La empresa fabrica en el país de destino con medios propios o en empresas establecidas mediante acuerdos.

Una misma empresa puede establecer de manera simultánea estrategias de entrada distintas en función a las características del país de destino. Entre los factores a ser tomados en cuenta para elegir cuál de las estrategias de entrada es la más adecuada tenemos:

- El compromiso de recursos de la empresa.
- El riesgo.
- El grado de control sobre las operaciones.
- Los beneficios potenciales.

8. ¿Qué es una alianza comercial y por qué es necesaria para exportar?

Una alianza estratégica significa la unión entre dos o más empresas para desarrollar conjuntamente alguna de las distintas modalidades de cooperación en los negocios, considerando un horizonte de tiempo de largo plazo. Una alianza es una forma de compartir riesgos y fortalezas.

Es recomendable establecer alianzas comerciales sólo cuando se puedan cumplir las siguientes condiciones: que el acuerdo lleve a una mayor eficiencia de gestión, operación o comercialización reflejada en costos menores; y que estos acuerdos puedan lograrse y mantenerse por el tiempo acordado.

Las alianzas estratégicas son posibles de implementarse en cualquier tipo o tamaño de empresa, uniéndose ya sea para comercializar productos, servicios o incluso capitales.

9. ¿En dónde se obtiene asesoría en lo concerniente a exportación?

En el país existen instituciones públicas y privadas que facilitan la actividad de exportación, gracias a las cuales es posible contar con información pertinente acerca de los mercados de destino. El acceso a esta información es, en muchos casos, fácil y gratuita, y en otros, dependiendo de la especialización y exclusividad, ésta puede tener un costo.

Dentro de las principales fuentes de asistencia especializada se encuentran:

- MINCETUR: www.mincetur.gob.pe
- Otros Ministerios y Organismos Públicos vinculados a la actividad económica:
  - Ministerio de Economía y Finanzas: www.mef.gob.pe
  - Ministerio de Relaciones Exteriores: www.rree.gob.pe
  - Ministerio de la Producción: www.produce.gob.pe
  - Ministerio de Transporte y Comunicaciones: www.mtc.gob.pe
  - Ministerio de Agricultura: www.minag.gob.pe
  - Superintendencia Nacional de Administración Tributaria: www.sunat.gob.pe
- Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo – PROMPERU (ex PROMPEX): www.promperu.gob.pe
- Asociación de Exportadores – ADEX: www.adexperu.org.pe
- Cámara de Comercio de Lima – CCL: www.camaralima.org.pe
- Sociedad de Comercio Exterior del Perú - COMEX: www.comerperu.org.pe
- Sociedad Nacional de Industrias – SIN: www.sni.org.pe
- Cámara Nacional de Comercio Producción y Servicios – PERUCAMARAS: www.perucamaras.com
- Cámaras binacionales.
- Cámaras de comercio e industria en cada región del país.
- ONGs especializadas.
- Sistemas Internacionales de Comercio.
- Centros de investigación de las universidades.
- Operadores logísticos (Agentes de carga, almacenaje).
- Agentes de aduanas.
- Empresas de consultoría en general.
- Empresas de investigación de mercados.

El exportador debe tener identificadas las fuentes de donde puede obtener información o apoyo para absolver sus dudas, antes, durante y después de la exportación.

CAPÍTULO II

INICIÁNDOSE EN LA EXPORTACIÓN

1. ¿Cuándo se está listo para exportar?

En primer lugar hay que tener en cuenta que la exportación es una actividad de mediano y largo plazo que exige la planeación de recursos y sobre todo de paciencia.

¿Cuándo exportar? Cuando evalúe su capacidad de diseño, programación, producción, comunicación, empaque, envíos, administración, etc., conforme a las exigencias del mercado internacional. Es a partir de esta evaluación que se podrá empezar a realizar un plan de acción con el propósito de exportar.

Para identificar el potencial exportador, se debe responder a las siguientes tres preguntas básicas:

A. ¿Por qué y quién quiere exportar en la empresa?

Es necesario identificar la razón de la exportación y saber si sólo es deseo suyo o el del resto de los miembros de la empresa.

B. ¿Cuánto sabe de exportación?

Es necesario evaluar el conocimiento que tenga la empresa acerca de la operatividad de las exportaciones, de las fuentes de información y asistencia en exportaciones que se pueda requerir.

C. ¿Cuál es su capacidad exportable?

Es necesario medir la capacidad de la empresa en cuanto a su sistema de producción o acopio, de gestión, estructura, niveles de precios, soporte financiero y cultura exportadora.

Es recomendable que la empresa haga un inventario de los contactos establecidos con proveedores, clientes y otros agentes económicos.

Resulta de suma importancia realizar un plan de exportación para saber si se está listo para exportar.

2. ¿Qué significa contar con una oferta exportable?

El tener una oferta exportable no sólo significa, como muchos piensan, que se debe contar con los volúmenes solicitados por el importador o con un producto acorde con las exigencias del mercado de destino, sino que implica mucho más. Las empresas deben contar con cuatro componentes que se encuentran interrelacionados:

A. **Capacidad física:** Está referida a la capacidad instalada con la que se cuenta, considerando insumos, tecnología y volúmenes de producción que permitan atender la demanda reduciendo cualquier contratiempo, buscando siempre cumplir con los requerimientos de los clientes.

B. **Capacidad económica:** Se refiere a la posibilidad de solventar la actividad de exportación y el costo que implica este proceso, apoyado en la capacidad de utilizar recursos propios, ajustándose a las condiciones de un entorno competitivo.

C. **Capacidad financiera:** Se entiende por ésta a la alternativa de cubrir una necesidad de recursos a través de endeudamiento con terceros.

D. **Capacidad de gestión:** Es el grado que se debe alcanzar para posicionar un producto de manera competitiva en el mercado internacional, siguiendo objetivos que se logran con el respaldo de profesionales capacitados e idóneos para implementar una estrategia de internacionalización.

3. ¿De qué formas se puede exportar?

En cuanto al riesgo que asume el exportador, existen dos formas de exportar: indirecta y directa. En la exportación indirecta, existe un operador que se encarga de alguna o todas las actividades vinculadas a la exportación, asumiendo la responsabilidad de la misma. En la exportación directa, el exportador peruano trata directamente con el cliente extranjero.

La decisión sobre la forma de exportar que debe emplear una empresa dependerá del nivel de riesgo y las oportunidades que ofrece el mercado, así como de los recursos con los que cuenta la empresa. Al inicio, las empresas procuran asumir los menores riesgos posibles (exportación indirecta), aumentando su compromiso a medida que van ganando experiencia (exportación directa).

- Exportación indirecta

  La exportación indirecta es utilizada por aquellas empresas que no tienen mucha experiencia o bien están al inicio de realizar transacciones en los mercados internacionales. Algunas formas son:

  - **A través de la venta a clientes nacionales, que luego exportan el producto.** Es como vender a cualquier otro cliente nacional. En esta situación, es otro el que decide qué producto puede ser vendido en un mercado extranjero, asumiendo las tareas de investigación de mercados y la gestión de la exportación.

    Esta es una forma interesante de comenzar a colocar los productos propios en el extranjero.

    Es importante destacar que el productor puede luego encontrar la oportunidad de exportar directamente

  - **A través de intermediarios.** En este caso la empresa exporta, por ejemplo, a través de una sociedad intermediaria "trading" (Compañía de Comercialización Internacional) que busca los compradores en los mercados extranjeros.

Esta forma de exportar es utilizada por pequeñas empresas que no se sienten en condiciones de comprometerse con la exportación directa; o bien por empresas que ya exportan, pero que eligen la vía del intermediario para ingresar a nuevos mercados.

La principal ventaja de la exportación indirecta, para una pequeña o mediana empresa, es que ésta es una manera de acceder a los mercados internacionales sin tener que enfrentar la complejidad de la exportación directa.

- Exportación directa

  Es la modalidad más ambiciosa, donde el exportador debe administrar todo el proceso de exportación, desde la identificación del mercado hasta el cobro de lo vendido.

  Las ventajas de una exportación directa son: mayor control ejercido sobre todo el proceso de exportación, potencialmente mayores ganancias, relación directa con los mercados y con los clientes.

  - **Agentes.** El agente es un "tomador de órdenes de compra". Presenta las muestras, entrega documentación, transmite las órdenes de compra, pero él mismo no compra mercadería. En general, el agente trabaja "a comisión", no asume la propiedad de los productos, no asume ninguna responsabilidad frente al comprador y posee la representación de diversas líneas de productos complementarios que no compiten entre ellos. Opera bajo un contrato a tiempo determinado, renovable según resultados, el cual debe definir territorio, términos de venta, método de compensación, causas y procedimientos de anulación del contrato, etc. El agente puede operar con o sin exclusividad
  - **Distribuidores.** El distribuidor es un comerciante extranjero que compra los productos al exportador peruano y los vende en el mercado donde opera. Es regla general que el distribuidor mantenga un stock suficiente de productos y que se haga cargo de los servicios pre y post-venta, liberando al productor de tales actividades.
  - **Minoristas.** El importante crecimiento comercial de las grandes cadenas minoristas ha creado excelentes oportunidades para este tipo de venta. El exportador contacta directamente a los responsables de compras de dichas cadenas.
  - **Venta directa a consumidores finales.** Una empresa puede vender sus productos directamente a consumidores finales de otros países. Este es un método utilizado más bien por grandes empresas.

4. ¿Qué involucra una negociación de exportación?

La negociación internacional forma parte sustantiva del proceso de contratación. Sustantiva en el sentido que permite delimitar el contenido del contrato, estableciendo prospectivamente los deberes y derechos de las partes. Diversos elementos influirán en el discurso de la negociación; por ejemplo: la naturaleza del contrato, los intereses económicos de las partes, la experiencia y la capacidad de persuasión de ésta, etc.

Es recomendable que antes de entrar a una negociación, los contratantes o futuros negociadores, cuenten con un cabal conocimiento de los propios intereses y los de la contraparte, a fin de detectar el o los "problemas" a solucionar para llegar a la celebración del contrato. Los intereses pueden ser muy diversos y variados, incidiendo directamente en el contenido de las ofertas y demandas. El negociador debe contar con la suficiente percepción para clasificar objetivamente dichos intereses.

CAPÍTULO III

COSTOS DE EXPORTACIÓN

1. ¿Qué es un precio de Exportación?

Un precio de exportación es aquel valor monetario que se le pide al importador a cambio de un bien exportado. Por ende, cuando se fije un precio de exportación se debe considerar todos los factores que involucren producir y llevar el bien o servicio hasta donde lo requiera el cliente. La importancia de designar un precio se fundamenta en que éste determina la rentabilidad y sostenibilidad de la empresa. De aquí la necesidad de tener un óptimo poder de negociación para determinar precios con márgenes atractivos de utilidad y de ser competitivos logrando los menores costos posibles (ello no implica reducir la calidad).

Actualmente, las exigencias del mercado fomentan una nueva tendencia por la reducción de costos en las empresas y con ello tener la capacidad de reducir sus precios. Los escenarios se pueden presentar como situaciones de:

- Reducir costos y mantener precios, con lo cual se incrementa la utilidad. Ello genera margen de maniobra para futuras exigencias del mercado.
- Reducir costos y reducir precios, con lo cual se puede mantener o reducir la utilidad. Ello permite mantenerse competitivo en el mercado, frente a reacciones de la competencia.
- Mantener precios y aumentar costos, con lo cual se reduce la utilidad, pero en ocasiones puede permitir la permanencia de la empresa.
- Aumentar precios y aumentar costos, con lo cual se mantiene la utilidad, pero no asegura la permanencia de la empresa en el mercado. Exige en muchas ocasiones un cambio de segmento de mercado.

Existen acciones estratégicas para ser competitivos y lograr mayores precios o menores costos. Entre ellas están:

- Uso de marca propia.
- Alianzas estratégicas de nivel internacional.
- Planeamiento.
- Diseño de producto.
- Embalajes diferenciados.
- Segmentación del mercado.
- Uso de acuerdos internacionales.
- Empleo de zonas francas.

- Condiciones de pago.

Una vez interiorizado esto es factible incursionar en la siguiente etapa, la determinación del precio de venta.

2. ¿Cómo determinar el precio de venta de exportación?

La determinación del precio de venta de exportación responde a una política interna. Así, se puede realizar la fijación del precio orientada por:

- **Los costos**: se basa en el costo unitario, al cual se le suma un margen o porcentaje de beneficio. En este caso se aplica la teoría del punto de equilibrio.
- **La demanda:** se basa en la intensidad de la demanda expresada por los consumidores. Se fijan precios altos o bajos según sea el nivel de dicha intensidad. Es así que a mayor demanda, mayor precio.
- **La competencia**: responde al comportamiento real o previsto de los competidores. Las empresas en este caso no hacen énfasis en vincular los precios con los costos ni con la demanda.

3. ¿Cómo calcular el precio de venta de exportación?

Se toma en cuenta el costo de producción, los costos de administración, comercialización y financieros, los costos de exportación, la utilidad que se espera obtener, los derechos de exportación y los beneficios a las exportaciones que otorga el Estado. Para ello, se recomienda:

A. Determinar los elementos del **costo del producto** que permiten ACUMULAR los costos involucrados. La clasificación de costos fijos y costos variables facilita este proceso. Los costos fijos son aquellos que no cambian en un rango de producción y los costos variables son aquellos que varían de acuerdo con las unidades producidas. Al identificar cada grupo es factible manejar los elementos de los costos involucrados:

   - **Materia prima directa (MP):** Materiales indispensables de valor relevante que se requieren para la elaboración o producción de un bien final y que pueden ser identificados y relacionados fácilmente al mismo.
   - **Mano de obra directa (MOD):** Personal que elabora el producto final.
   - **Costos Indirectos de Fabricación (CIF):** Costos distintos de la materia prima y de la mano de obra directa pero que están relacionados a la producción del bien. A diferencia de la materia prima y de la mano de obra, estos generan dificultades para su valoración y resulta difícil asociarlos al producto unitario, siendo en ocasiones más fácil asociarlos a los lotes o secuencias de producción.

   Por ende, identificar los costos de producción involucrará analizar:

   Materia Prima + Mano de Obra + Costos indirectos de fabricación

B. Identificar los **costos de exportación**. Éstos pueden ser:

- **Directos**: Etiquetas, folletos, rótulos, marcas, envases y embalajes, contenedor, almacenaje, seguro, transporte interno hasta el puerto de salida, gastos aduaneros, envíos de muestras, entre otros.
- **Indirectos**: Gastos del despachante de aduana, gastos bancarios, gastos de despacho y puerto, carga, descarga, etc.

C. Determinar los **costos de gestión**:

- **Administración**: personal no productivo, gastos de oficina, depreciación de activos, entre otros.
- **Comercialización**: personal de ventas, publicidad, promoción, distribución, entre otros.

Recuerde que ellos comprenden todos los gastos que deben afrontarse desde que el producto se encuentra en stock y se originan por investigaciones y estudios de mercado, promoción de ventas, publicidad, distribución, entre otras razones.

D. Identificar los **costos financieros**. Estos involucran los intereses por pre-financiación y financiación de exportaciones.

E. Identificar los beneficios de exportación y aranceles de importación del país de destino.

F. Determinar el margen de utilidad. Ello dependerá de los objetivos empresariales que se han propuesto. Pueden considerarse un monto o porcentaje sobre el costo por unidad o lote a ser exportado. Es importante precisar que este margen debe guardar relación con los valores de mercado, en tanto la SUNAT fiscaliza la correcta asignación de este concepto.

Una vez determinados los elementos de costos, es factible realizar diversos análisis de costos que optimicen la determinación del margen de utilidad, entre ellos está el Análisis de Punto de Equilibrio.

4. ¿Cómo evaluar si el margen de utilidades es adecuado o no?

Para evaluar la idoneidad del margen de utilidad, se pueden aplicar conceptos y técnicas diversas. Así se puede determinar y evaluar:

- **Costos de conversión:** Resultan de la suma de los costos de Mano de Obra Directa y los Costos Indirectos de Fabricación.
- **Costos primos:** Resultan de la suma de los costos de Materia Prima y Mano de Obra Directa.

Ambos costos permiten identificar los factores de eficiencia o sobrecostos de producir un bien, y tomar decisiones que generen la reducción de dichos costos. Sin embargo, la técnica más importante o relevante es la del Punto de Equilibrio.

- **Punto de equilibrio**

  Es una herramienta financiera que permite determinar el momento en el cual las ventas cubrirán exactamente los costos, expresándose en valores, porcentaje y/o unidades[2], de tal forma que este viene e ser un punto de referencia a partir del cual un incremento en los volúmenes de venta generará utilidades, pero también un decremento ocasionará perdidas, por tal razón se deberán analizar algunos aspectos importantes como son los costos fijos, costos variables y las ventas generadas [3]

  Claro que resulta necesario evaluar esta situación en un periodo de tiempo dado pues en ocasiones las circunstancias exigen trabajar por debajo del punto de equilibrio; sin embargo, en el largo plazo, esta situación puede revertirse.

  - **Cálculo del Punto de Equilibrio:**

    Para el cálculo del punto de equilibrio, se debe conocer la siguiente información:

    - **Costos fijos de la empresa (CF)** que vienen a ser pagos periódicos que no dependen de los cambios de ventas a corto plazo. Son gastos denominados también de estructura; por ejemplo alquileres, suministros, intereses de créditos, gastos de administración, personal fijo.
    - **Costo variable por unidad de producto (CV)** son aquellos que varían proporcionalmente al volumen de ventas, es decir varían en función del nivel de producción. Si la producción aumenta estos costos aumentan; por el contrario, si disminuye la producción, estos costos se reducen también. Por ejemplo: el costo de materia prima, combustible, envases, etiquetas, entre otros.
    - **Precio de venta del producto (PV)** es el precio al cual vendo mis productos.

      En el siguiente cuadro se presenta la definición de Punto de Equilibrio (PE):

[2] Permite conocer la magnitud de las utilidades o perdidas de la empresa cuando las ventas excedan o caen por debajo de este punto
[3] Cuando una empresa produce continuamente pérdidas, estará destinada a su extinción. Cuando produce utilidades podrá seguir funcionando indefinidamente por pequeñas que sean las mismas. De aquí la importancia del punto de equilibrio para la administración de una empresa, ya que determina el límite inferior de producción que permite mantener la empresa en el mercado.

PE	Punto de equilibrio
IT	Ingresos totales
CT	Costos totales
CF	Costos fijos
CVT	Costos variables totales
Q	Cantidad
PV	Previo de ventas

PE= IT – CT = 0

Por lo tanto

IT = CT

Asi como

CT = CF + CVT

Por lo tanto se deduce que:

IT = CF + CVT

Igualmente

IT = PV x Q

Por lo tanto se deduce que:

PV x Q = CF + CVT x Q

Quedando:

Q = CF/(PV – CVT)

Siendo Q la cantidad mínima de producción donde se igualan el total de ingresos con el total de costos, es decir el punto de equilibrio.

Para entender fácilmente este tema, se presenta un ejemplo bastante sencillo:

Una empresa produce peluches para exportación, cuyos costos variables unitarios (incluyendo comisiones de agentes de aduanas, embalajes y otros) implican S/. 10. Además, la empresa incurre en costos fijos anuales de S/. 36,360 que incluyen los derechos de patente, personal administrativo, personal del área de exportación, alquileres del local, entre otros. ¿Cuántos peluches anuales debe producir la empresa para no generar pérdidas?

SITUACIÓN 1: Su precio de venta es 20 nuevos soles.

IT = PV x Q = CF + CV x Q
20 x Q = 36,360 + 10 x Q
10 x Q = 36,360

Q = 3,636

Por lo tanto, la empresa debe producir 3636 peluches al año.

Para variar el análisis, veamos:

SITUACIÓN 2: La cantidad demandada es de 10,000 peluches. ¿Cuál es el precio mínimo al que podría vender los peluches?

10,000 x PV = 36,360 + 10000 x 10
10,000 x PV = 136,360
PV = 13.64

Este ejemplo sirve en caso se conozca la demanda a abastecer, es decir, las unidades a vender y no se conoce el precio.
Así por ejemplo, si el empresario había cotizado el producto en S/. 20, ganaba pues superaba los S/. 13.64. Por el contrario, si la empresa había cotizado a S/. 13, perdería pues no cubriría sus costos fijos.

Todas estas cantidades se evalúan en un intervalo de tiempo o un rango de producción.

Considerando que se están tratando casos de exportación, resulta importante incluir en este proceso de identificación, los costos requeridos para la exportación y clasificarlos también en fijos o variables. Asimismo incluir lo relacionado a todos lo esfuerzos realizados, tales como costos de producción, la elaboración de estudios de factibilidad, los cambios particulares a los productos para estar aptos al mercado de destino, personal para esta área, viajes de negocios, comunicación internacional, comisiones, servicios de las agencias de Aduanas, gastos financieros, entre otros.

5. ¿Qué es y qué debe contener una cotización?

La cotización es el documento formal que establece el contacto con el cliente, a través del que, en respuesta a su solicitud, se le informa:

- Las características de nuestro producto: denominación técnico comercial, posición arancelaria, unidad de medida, cantidades a suministrar por partidas y totales, precio unitario, embalaje, etc.
- Los términos de venta (INCOTERMS), define principalmente dos aspectos. qué costos asume el vendedor y el comprador en la operación y el momento de transferencia del riesgo de uno a otro. Define otros detalles tales como el modo de envío, puerto o lugar de embarque y de destino, fecha posible de entrega, entre otros.
- Referencias de la empresa: con antecedentes comerciales.
- El envío de cotizaciones puede realizarse vía fax, correo, medios electrónicos, entre otros.

6. ¿Qué son los INCOTERMS?

Se trata de una serie de términos creados por la Cámara de Comercio Internacional (CCI) y cuya validez es internacionalmente reconocida. Los INCOTERMS son términos estandarizados que se utilizan en los contratos de compra-venta internacional y que sirven para determinar los costos que asumirán las partes y el momento en que se transfiere el riesgo de pérdida o daño de la mercancía del vendedor al comprador cuál de las partes (exportador o importador):

- Paga el transporte de la mercancía.
- Paga el seguro que cubre los posibles daños y deterioros que sufra la mercancía durante el transporte.
- Establece en qué lugar el exportador ha de poner la mercancía a disposición del importador.
- Corre con otro tipo de gastos (aduaneros, portuarios, etc.).

Existen 11 Incoterms: en cada contrato de compra-venta internacional se especificará cuál de ellos se aplicará, en función de lo acordado entre el exportador y el importador. Suelen identificarse por siglas

A continuación adjuntamos un cuadro resumen, con los términos regulados:

LOS INCOTERMS

GRUPO SALIDA	**E**	**EXW**	**En Fábrica**	**ExWork**
GRUPO **Sin pago transporte principal**	**F**	**FCA** **FAS** **FOB**	**Franco Transportista** **Franco junto al buque** **Franco a bordo del buque**	**Free Carrier** **Free Alongside Ship** **Free On Board**
GRUPO **Con pago transporte principal**	**C**	**CFR** **CIF** **CPT** **CIP**	**Coste y flete (*)** **Coste, seguro y flete** **Transporte pagado hasta** **Transporte y seguro pagado hasta**	**Cost and Freight** **Cost Insurance Freight** **Carriage Paid To** **Carriage and Insurance Paid To**
GRUPO LLEGADA	**D**	**DDP** **DAT** **DAP**	**Entrega derechos pagados** **Entrega en el terminal** **Entrega en el lugar**	**Delivered Duty Paid** **Delivery at Terminal** **Delivery at Place**

Una clasificación práctica es por el lugar de venta, la misma que se detalla a continuación:

- **Venta de origen:** Cuando el vendedor entrega las mercancías en su país y más allá no tiene ninguna obligación. Al comprador le conviene contratar seguro.
- **Venta en Transito:** El vendedor entrega las mercancías en su país de destino por ejemplo Pagar el flete o pagar el flete y seguro.
- **Venta en destino:** Cuando el vendedor Por su cuenta y riesgo entrega las mercancías en el país comprador.

Venta en origen		**Venta en tránsito**		**Venta en destino**	
EXW	C.T	CFR	M	DDP	C.T.
FCA	C.T	CIF	M	DAT	C.T.
FAS	M	CPT	C.T	DAP	C.T.
FOB	M	CIP	C.T		

CT =Cualquier Transporte
M =Marítimo
T = Terrestre

7. ¿Cómo se usan los términos de venta INCOTERMS en una cotización?

Cuando se cotiza un precio, el exportador deberá hacer referencia a qué tipo de INCOTERM está empleando. Es decir que de acuerdo con un precio, el exportador asume determinadas responsabilidades y costos según los términos acordados o propuestos en dicha cotización. Así por ejemplo, se puede estar ofreciendo 30000 jeans a US $ 3000 en EXW ó a US $ 5000 en DDP.

8. ¿Hay algún formato de ayuda para identificar todos mis costos de exportación?

A continuación se sugiere un esquema que permite una mejor identificación de mis costos de exportación considerando los INCOTERMS. Sin embargo, cada empresa puede adecuar o crear uno acorde a sus necesidades:

Costos de exportación

Precio al contado	**Costos de producción más margen de utilidad**
Comisión del agente	
Transporte en el interior del país	
Gastos de despacho de aduana	
Gastos de carga de estiba	
Precio FOB, FCA	**Puerto de embarque o punto convenido de salida**
Transporte principal	
Precio CFR, CPT	**Lugar convenido de destino de la mercancía en el extranjero**
Seguro de transporte internacional	
Precio CIF	**Puerto o lugar de destino en el país extranjero**
Costos de desembarque	
Aranceles país de destino	
Costos de almacenaje en el periodo de nacionalización	
Costo de transporte de aduana al punto de destino	
Precio DDP	**Mercancía entregada libre de derechos en un punto destino en el país del cliente**

MEDIOS DE PAGO Y GARANTÍAS

1. ¿Qué criterios se debe aplicar para evaluar la capacidad de pago de un cliente (importador)?

Para tomar una decisión adecuada sobre la forma de cobranza de una operación de comercio internacional, es necesario verificar la certeza de la información mediante visitas personales, verificaciones mediante los consulados, mediante amigos o familiares que tengamos en el lugar de destino. Además, es factible tener en cuenta los antecedentes comerciales, para lo cual pueden asistir a gremios de exportadores, cámaras de comercio del lugar de destino, referencias bancarias, entre otros.

2. ¿Cuáles son las formas de cobranza internacional?[4]

Entre las formas de pago / cobranza internacional se presentan las siguientes opciones:

- Pago Anticipado
- Pago Directo
- Cobranza Documentaria
- Carta de Crédito
- Cuenta Abierta

Adicionalmente a las formas mencionadas, recientemente han aparecido en el Perú la "Garantía Internacional – GIEX" y las "Órdenes de Pago Irrevocable e Internacional de Importación / Exportación – OIEX", las cuales constituyen medios de pago especialmente diseñados para la micro y pequeña empresa.

A continuación se detallan los diversos mecanismos mencionados:

Pago Anticipado. Es aquel por el cual el importador efectúa el pago del monto total de la transacción antes del embarque. En esta situación, los riesgos los asume principalmente el importador.

[4] Cuando se realiza una transacción internacional, al igual que en cualquier operación comercial, existe un requerimiento de realizar pagos (importador) / cobros (exportador) por los bienes transados. Esta situación se realiza entre dos partes ubicadas en países distintos, en ocasiones con monedas distintas y requiere mecanismos que garanticen dicho proceso.

Pago Directo. Esta modalidad implica un pago realizado con cheque, orden de pago, giro o transferencia directamente a la cuenta del exportador;. En esta modalidad, los riesgos los asume principalmente el exportador.

Cobranza Documentaria. Permite que el exportador mantenga el control de la mercancía hasta que recibe el pago o una garantía de que lo recibirá. En general, la empresa embarca la mercancía y reúne los documentos comerciales, como la factura y el conocimiento de embarque y se los entrega a un banco que actúa como su agente. El banco sólo entregará los documentos al importador si paga contra el efecto o acepta la obligación de hacerlo en fecha posterior.

Existen dos posibilidades:

- **D/P – Documentos contra pago.** El importador paga el efecto para recibir el documento de título de la mercancía.
- **D/A – Documentos contra aceptación.** El importador acepta el efecto para recibir los documentos de título de la mercancía. Con la aceptación el importador se obliga a pagar según las condiciones del efecto.

Las ventajas para el exportador son la sencillez, el bajo costo y el control de los documentos de transporte, que se mantiene hasta que recibe garantías de cobro, pero la desventaja está en que el importador no acepte la mercancía, riesgo de crédito del comprador, riesgo político del país al que se pretende exportar. Otra desventaja es que el mecanismo de la cobranza puede resultar relativamente lento. Sin embargo el banco del exportador puede estar dispuesto a conceder la financiación hasta la fecha del cobro.

Los bancos no asumen ningún riesgo en las cobranzas documentarias. Por esta razón las cobranzas son significativamente más económicas que los créditos documentarios.

Cartas de Crédito o Créditos Documentarios. La carta de crédito es un documento emitido por el banco del comprador por el que se compromete a pagar al exportador si cumple correctamente con los requisitos documentales. Los créditos documentarios reducen los riesgos del exportador y del comprador de manera sustancial **Cuenta Abierta.** Esta modalidad genera mucho riesgo para el exportador, por cuanto debe enviar la mercancía, la factura y los documentos de embarque a la empresa compradora y luego espera el pago.

Estas ventas son conocidas también como ventas "al crédito", ya que el exportador concede el crédito sin una garantía documentaria que le cubra la deuda del comprador.

No obstante, el pago en condiciones de cuenta abierta, respaldado por un crédito de apoyo (Stand by) o una garantía a primer requerimiento, puede ser un método tan seguro como el pago por adelantado.

Garantía Internacional – GIEX y Órdenes de Pago Irrevocable de Importación / Exportación – OIEX. Estos mecanismos de pago forman parte del Programa FOGAPI Exportador de la Fundación Fondo de Garantía para Préstamos a la Pequeña Industria – FOGAPI, el cual tiene como propósito brindar instrumentos financieros adecuados a las MYPE Peruanas de tal manera de facilitar su acceso al comercio exterior.

En cuanto a la Garantía Internacional – GIEX, se debe señalar que funciona de manera similar a una carta de crédito. A través de este sistema, el exportador recibirá de FOGAPI una fianza irrevocable y condicional que le garantiza que, una vez cumplidas los términos del contrato de exportación, recibirá el pago de su venta al exterior.

Con relación a las Órdenes de Pago Irrevocable de Importación / Exportación – OIEX, se debe mencionar que constituyen mecanismos operados entre FOGAPI y las Instituciones de Garantía Iberoamericanas con el propósito de viabilizar el pago a las MYPES Exportadoras.

3. ¿Qué es una carta de crédito y cómo se opera con ella?

La carta de crédito es un acuerdo por el cual el banco del importador se compromete a pagar al exportador contra el cumplimiento de los requerimientos pactados. Es el medio de pago más seguro porque es un tercero (el banco) que le garantiza al comprador que recibirá la mercancía que ha pedido y le garantiza al vendedor que le pagaran por el precio solicitado. Nótese que esta modalidad de pago se suele recomendar cuando las partes no se conocen o se conocen muy poco por estar iniciando por primera vez una relación comercial.

Se regula por la publicación 600 de la Cámara de Comercio Internacional - CCI.

Una Carta de Crédito funciona básicamente de la siguiente manera:

El comprador (el ordenante del crédito) llena las formas de solicitud corrientes, pidiéndole a su banco la admisión de su crédito a favor del exportador (el beneficiario), procediendo a completar los siguientes datos:

- Datos del solicitante.
- Datos del beneficiario.
- Si el crédito debe ser o no confirmado.
- Forma en que debe ser avisado al exterior.
- Importe del crédito y la condición de compra.
- Lugar y fecha de vencimiento para la negociación de los documentos.

Si hubiera un arreglo entre partes o algún requisito de tipo legal también se indicará el vencimiento del embarque.

El banco del comprador emite la carta de crédito de conformidad con las instrucciones del solicitante. Esto constituye un compromiso independiente del banco y es exigible contra este banco incluso si el comprador no está en capacidad de reembolsarle su costo al banco.

El banco que emite una carta de crédito generalmente solicita a un banco del país del exportador que notifique el crédito al beneficiario.

El crédito puede ser pagado en las oficinas de un banco del país del exportador. En algunos casos, el banco del país del exportador agrega su propia obligación de pago mediante la confirmación del crédito.

El exportador despacha sus mercancías y presenta sus documentos al banco para exigir su pago. El crédito puede prever que el pago se haga de inmediato o en una fecha posterior. También puede exigir que el beneficiario presente una letra de cambio junto con los documentos comerciales.

El banco pagador envía los documentos al banco emisor y obtiene el reembolso.

El comprador recoge los documentos del banco emisor y toma posesión de las mercancías. Es posible que se le haya exigido hacer un depósito previo en efectivo en el banco.

Formas de pago de una carta de crédito

- **A la vista**, o sea inmediato contra presentación de los documentos en orden.
- **Pago a término,** por ejemplo, pagadero a "x" días de la fecha de embarque.
- **Pago a término con aceptación de letra**, en cuyo caso se deberá indicar quién aceptará la letra (el Banco negociador, el Banco emisor, etc.) dejando constancia de cual de las partes se hará cargo de los gastos de aceptación y/o descuento si los hubiera.
- **Pago adelantado** contra simple recibo de una parte de la operación y compromiso de entregar lo requerido dentro de los plazos del Crédito o compromiso de devolución inmediato de los importes percibidos en caso de no concretarse la operación indicando además las condiciones en que se abonará el saldo.

Documentos requeridos en una transacción con una carta de crédito

Se dejará constancia de los documentos que sin ser propios ni característicos del embarque, el comprador considera que son necesarios para asegurarse de la cantidad, calidad, especificaciones, etc. de la mercadería solicitada.

Dentro de los documentos podemos señalar: la Nota de Empaque, Certificado de Peso, Certificado de Sanidad, Certificado de Análisis, Certificado de Calidad, entre otros.

En la Carta de Crédito se debe especificar la forma de embarque (Vía aérea, marítima, etc.), pudiendo admitirse embarques parciales y trasbordo, la cantidad y detalle de la mercancía en el idioma del país del comprador y cualquier otra especificación que hayan tomado las partes y que se considere necesaria para la adecuada identificación del elemento a embarcar.

Deberán especificarse todas las condiciones que le sean propias de la operación y que habiendo sido pactadas por las partes deban ser puestas en conocimiento de los bancos y demás operadores para poder obtener una adecuada conclusión de la operación.

4. ¿Qué tipos de carta de crédito puede usar el exportador y cuáles debe utilizar?

Considerando las características de las cartas de crédito, pueden ser:

- **Carta de crédito irrevocable.** La carta de crédito irrevocable no puede modificarse o cancelarse sin el consentimiento de las partes. Este

compromiso fundamental permite que el exportador prepare la mercancía o la disponga para el embarque con la seguridad que recibirá el pago si presenta los documentos exigidos. . La única forma de cancelarlos o modificarlos es cuando todas las partes que intervienen en la operación expresan su consentimiento para este efecto. En caso que una carta de crédito no indique si es revocable o irrevocable, la misma será considerada como irrevocable.

- **Carta de crédito confirmada.** La carta de crédito confirmada proporciona al exportador seguridad absoluta de pago, la confirmación de un crédito irrevocable por otro banco (banco confirmador) mediante autorización a petición del banco emisor, constituye un compromiso en firme por parte del banco confirmador, adicional al del banco emisor, siempre que los documentos requeridos se hayan presentado al banco confirmado o a cualquier otro banco designado conforme a los términos condiciones del crédito. Generalmente esto permite que el exportador se asegure que recibirá el pago de un banco local.
- **Carta de crédito no confirmada.** La carta de crédito no confirmada determina que el banco del comprador deberá revisar los documentos y proceder al pago, actuando el banco del exportador sólo como un notificador. Es decir, esta modalidad exime a los bancos distintos al emisor de todo compromiso de pago ante el beneficiario, ya que solo se limitan a notificar al beneficiario los términos y las condiciones de la operación, el único banco que se compromete a pagar es el emisor, pero como se señaló generalmente este se encuentra en otro país. El gran inconveniente de este tipo de carta de crédito es que el exportador no cuenta con la obligación absoluta e incondicional del banco notificador.
- **Carta de crédito a la vista o a plazo.** La carta de crédito puede disponer el pago a la vista (inmediato) o al pago en una fecha venidera (crédito mediante letra a plazo).
- **Carta de crédito con cláusula roja.** La carta de crédito con cláusula roja permite que el exportador obtenga los cobros anticipados a cuenta y riesgo del comprador. El banco pagará un porcentaje del importe total del crédito.
- **Carta de crédito con cláusula verde.** Tiene los mismos alcances de la cláusula roja, excepto que bajo la carta de crédito emitida con cláusula verde el pago anticipado es efectuado contra presentación de un certificado de depósito o warrant, que asegure que la mercancía (total o parcial) está a disposición del importador (comprador). Esta cláusula tiene un menor riesgo para el importador.
- **Carta de crédito Transferibles**. La carta de crédito transferible es aquella que da derecho al beneficiario a transferir los fondos totales o parcialmente a otros beneficiados. Normalmente el beneficiario del crédito es el vendedor de las mercancías, sin embargo, por convenio entre las partes el crédito puede estar a favor de una tercera parte. Esta modalidad se utiliza dadas las necesidades del tráfico mercantil internacional, a la presencia de intermediarios que sirven de puente entre comprador y vendedor (broker) y a las necesidades de financiamiento de las empresas.

- **Carta de crédito Stand by**. Este tipo de carta de crédito es utilizada para garantizar el pago a un acreedor, si su deudor incumple sus obligaciones contractuales, el único requisito para que el beneficiario pueda cobrarla es que compruebe normalmente con un documento certificado por un tercero que su deudor no le pago en su oportunidad.

5. ¿Cuáles son los principales problemas que se presentan a la hora de cobrar una carta de crédito?

- El incumplimiento de las fechas de cualquiera de los procesos involucrados con la exportación.
- La falta de concordancia documentaria, es decir, que no se presenta los documentos estipulados en los contratos.
- Incoherencias entre la información de los documentos presentados y la pactada entre las partes o entre las partes y el banco. Si hay errores en la dirección o en el nombre de alguna de las partes, o el transportista, o detalles de la mercancía, es posible que el Banco se niegue a pagar, salvo que las partes acuerden que son errores no sustanciales que no impiden el pago..
- Trámites administrativos mal realizados: sellos posteriores a la fecha, el tipo de documentos a presentar, las copias solicitadas no presentadas.

6. ¿Cómo puedo reducir los riesgos del impago de mis exportaciones?

Las ventas internacionales, como cualquier transacción comercial, conllevan el riesgo de impago para el exportador por parte del importador.

El riesgo de impago se puede deber básicamente a tres causas:

- **Riesgo comercial:** el comprador es insolvente, o decide no pagar por considerar que la mercancía recibida no se ajusta a lo acordado.
- **Riesgo país:** la situación política y económica del país del importador le impide efectuar el pago. Aquí se evalúa la disponibilidad de divisas, las políticas de gobierno del país de destino, guerras, revoluciones, golpes de estados, etc.
- **Riesgos extraordinarios:** catástrofes naturales (inundaciones, terremotos, sequías, etc.) que afectan a la economía del país de tal manera que impiden al importador efectuar el pago.

Para cubrir el riesgo de impago, el exportador puede:

- Exigir al importador la apertura de un crédito documentario irrevocable, confirmado por un banco internacional de primera fila[5].
- Contratar una póliza de seguro (seguro de crédito a la exportación). Esta póliza suele cubrir un porcentaje elevado del importe de la operación (> 85%)[6].

[5] De esta manera el exportador se asegura que entregando en regla la documentación pactada (que justifica que la mercancía ha sido enviada en regla), el banco del importador va a efectuar el pago.

[6] Las compañías aseguradoras pueden ser entidades públicas o semipúblicas, así como compañías privadas. El exportador puede contratar una póliza para una operación puntual o una póliza que cubra todas las exportaciones realizadas durante cierto periodo (por ejemplo, un año).

- Por otro lado, en caso que la empresa financie sus exportaciones a través de los bancos, existe el riesgo de no pagar los créditos a dichas instituciones financieras debido a la posibilidad de que el importador no pague al exportador. Es por tal motivo que el Estado ofrece a las PYMES Exportadoras el Seguro de Crédito a la Exportación – SEPYMEX, programa administrado por COFIDE y promovido por el MINCETUR, el cual permite asegurar el pago del 50% del valor de los créditos a la exportación que otorguen las instituciones financieras. De esta manera, el acceso al crédito para las PYMEs exportadoras es más fácil, ya que los bancos perciben un menor riesgo. El acceso a dicho seguro se realiza a través de los bancos que cuentan con la línea del Programa SEPYMEX. Para obtener mayor información sobre este programa se puede consultar a COFIDE o al Ministerio de Comercio Exterior y Turismo – MINCETUR.

Asimismo, para reducir los riesgos debemos:

- Lograr términos de contratos simples, detallistas y precisos, factibles de cumplir (fechas, cantidades, documentos y trámites). EL contrato no necesariamente debe ser por cada operación de exportación, puede darse a través de un contrato marco que cubra todas las operaciones en un período largo de tiempo.
- Elegir un banco comercial en el Perú con el cual se opere normalmente para facilitar todo el proceso, pues cualquier problema será más fácil tramitarlo con el ejecutivo de su cuenta.
- Transar con documentación original en la medida de lo posible.
- Establecer cláusulas de arbitraje o mediación dentro del contrato de compraventa, que permita a las partes resolver eficientemente eventuales conflictos o disputas.

CAPÍTULO V

MARCO LEGAL DE LAS EXPORTACIONES

1. ¿Qué normas rigen el comercio exterior en el Perú?

El marco legal que rige nuestro comercio exterior está conformado por la Constitución Política del Perú; la Resolución Legislativa N° 26407 que aprueba e incorpora a nuestra legislación el Acuerdo por el que se establece la Organización Mundial de Comercio - OMC y los Acuerdos Comerciales Multilaterales contenidos en el Acta Final de la Ronda de Uruguay; el Decreto Supremo N° 060-91-EF que dejó sin efecto el Registro Unificado de Exportación por lo que a partir de la vigencia de esta norma, las personas naturales y jurídicas pueden realizar operaciones de exportación sin el requisito de estar previamente registrado como tales; el Decreto Legislativo N° 668 - Ley Marco del Comercio Exterior, que liberaliza las operaciones de comercio exterior e interior como condición fundamental para el desarrollo del país y deja sin efecto cualquier prohibición o restricción para la importación y exportación de bienes, sin perjuicio de las medidas de prevención y protección de la salud pública, medio ambiente, orden sanitario, flora y fauna silvestre, patrimonio cultural y defensa de la moral, y la seguridad interna y externa ; así como la Ley General de Aduanas, aprobada por el Decreto Legislativo N° 1053 y su Reglamento aprobado por el Decreto Supremo N° 010-2009

De acuerdo a la Ley N° 27790 - Ley de Organización y Funciones del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo - MINCETUR-, este Ministerio dirige, ejecuta, coordina y supervisa la política de comercio exterior y de turismo (excepto en materia arancelaria) y tiene la responsabilidad en materia de la promoción de las exportaciones y de las negociaciones comerciales internacionales, en coordinación con los Ministerios de Relaciones Exteriores y de Economía y Finanzas y los demás sectores del Gobierno en el ámbito de sus respectivas competencias, encargándose de la regulación del Comercio Exterior. El titular del sector dirige las negociaciones comerciales internacionales del Estado y está facultado para suscribir convenios en el marco de su competencia.

El Ministerio de Economía y Finanzas planea, dirige y controla los asuntos relativos a la política aduanera, y le corresponde planear, dirigir y controlar los asuntos relativos a la política arancelaria, en coordinación con el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo y con el Ministro del sector interesado, cuando corresponda. Adicionalmente se establece mediante el Decreto Ley N° 25909 (01.12.1992) y el Decreto Supremo N°. 149-2005-EF (09.11.2005) que el Ministerio de Economía y Finanzas es el órgano competente para dictar las medidas para restringir o

impedir el libre flujo de mercancías mediante la imposición de trámites, requisitos o medidas de cualquier naturaleza que afecten las importaciones.

Asimismo, la Ley General de Aduanas, aprobada por Decreto Legislativo 1053, establece que la Administración Aduanera de la SUNAT está a cargo del control del ingreso, permanencia y salida de mercancías materia de comercio exterior.

Finalmente cabe indicar que, el Servicio Nacional de Sanidad Agraria (Ministerio de Agricultura), está facultado mediante la Ley 27322 (23.07.00) y el Decreto Supremo 048-2001-AG (29.07.01), para establecer las medidas necesarias respecto a operaciones de comercio exterior, en materia de Sanidad de la Flora y Fauna del País, de conformidad con los acuerdos internacionales suscritos por el Perú.

2. ¿Qué es la OMC y qué beneficios se puede obtener como exportador?

La Organización Mundial del Comercio (OMC) es la organización internacional que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países. Los pilares sobre los que descansa son los Acuerdos de la OMC, que han sido negociados y firmados por la gran mayoría de los países que participan en el comercio mundial y ratificados por sus respectivos parlamentos. El objetivo es ayudar a los productores de bienes y servicios, los exportadores y los importadores a llevar adelante sus actividades[7].

3. ¿Cómo y dónde uno puede mantenerse informado de los últimos dispositivos legales en Comercio Exterior?

Para mantenerse informados de dichos dispositivos, es necesario revisar las normas que emiten los ministerios antes mencionados. Para ello, se puede recurrir al Diario Oficial El Peruano, o las páginas Web de cada ministerio o la página Web de Aduanas:

- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo: www.mincetur.gob.pe
- Ministerio de Economía y Finanzas: www.mef.gop.pe .
- Ministerio de Agricultura: www.minag.gob.pe/legales/INDEX.shtml .
- SUNAT: www.sunat.gob.pe/legislacion/index.html
- PROMPYME: www.prompyme.gob.pe

4. ¿Cómo se clasifican las exportaciones aduaneramente?

Conforme a lo normado por la Ley General de Aduanas, las exportaciones se clasifican en:

[7] http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/whatis_s.htm

- **Exportación**
- **Exportación temporal para reimportación en el mismo estado**
- **Exportación temporal para perfeccionamiento pasivo**

- **Exportación**

  También llamada exportación definitiva, para diferenciarla de otras modalidades. Es el régimen más común en volúmenes de exportaciones en valores FOB, que permite la salida del territorio aduanero de las mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo definitivo en el exterior. Las mercancías deben ser embarcadas dentro del plazo máximo de 30 días calendarios contados desde la fecha de numeración de Declaración Única de Aduanas. La declaración de exportación deberá ser regularizada dentro de un plazo de 30 días calendarios contabilizados a partir de la culminación del embarque. Las exportaciones definitivas pueden tramitarse mediante:

  - **Exportaciones por Régimen General:** Son exportaciones cuyo valor FOB es igual o superior a los US$ 2,000.00 (dos mil dólares americanos), y requieren obligatoriamente de la intermediación de un Agente de Aduanas para el trámite ante SUNAT.
  - **Exportaciones por Régimen Simplificado:** Son aquellas exportaciones cuyo valor FOB es menor a los US$ 2,000.00 (dos mil dólares americanos), pudiendo ser realizada directamente por el exportador, tramitando el embarque personalmente, es decir sin necesidad de utilizar un Agente de Aduana.

  Dentro de las exportaciones definitivas podemos mencionar también como casos especiales, menos usuales, los siguientes:

  - **Exportaciones por Servicio de Mensajería:** Exportaciones que se realizan a través de servicios de envío postal regulados por el Convenio Postal Universal o mediante servicios de entrega rápida transportados por empresas denominadas courier (artículo 98º incisos b y c de la Ley General de Aduanas.
  - **Exportación por el Sistema ""EXPORTA FÁCIL":** Es un mecanismo promotor de exportaciones diseñado principalmente para el micro y pequeño empresario mediante el cual se pueden realizar exportaciones con fines comerciales a través del servicio postal (SERPOST), para mercancías cuyo valor FOB no exceda los US$ 2,000.00 (dos mil dólares americanos).

- **Exportación temporal para reimportación en el mismo estado**

  Régimen aduanero que permite la salida temporal del territorio aduanero de mercancías nacionales o nacionalizadas con la finalidad de reimportarlas en un plazo determinado no mayor de 12 meses, sin haber experimentado modificación alguna, con excepción del deterioro normal por su uso.

- **Exportación temporal para perfeccionamiento pasivo**

  De otro lado, aún cuando propiamente forma parte de los regímenes aduaneros de perfeccionamiento, otra modalidad de exportación reconocida por la Ley General de Aduanas es la Exportación Temporal para

Perfeccionamiento Pasivo, la cual permite la salida temporal del territorio aduanero de mercancías nacionales o nacionalizadas para su transformación, elaboración o reparación en el exterior y por un plazo máximo de doce (12) meses. Vencido el plazo, la mercancía se considera exportada definitivamente.

5. ¿Qué es el EXPORTA FÁCIL y cómo se usa?

Es un mecanismo promotor de exportaciones diseñado principalmente para el micro y pequeño empresario, mediante el cual podrá acceder a mercados internacionales.

Para tal fin la SUNAT ha simplificado sus procesos de trámite aduanero, permitiendo la exportación de sus mercancías desde la comodidad de su hogar, oficina o cabina de Internet, de una forma simple, económica y segura.

Para ser usuario del exporta fácil se necesita:

- Contar con el **RUC** y la **Clave SOL** (código de acceso proporcionado por SUNAT), con ellos se puede acceder al Exporta Fácil
- Tener una mercancía a exportar
- Tener un cliente en el extranjero
- Llenar la **Declaración Exporta Fácil (DEF)**, y
- Presentar la mercancía en las oficinas de SERPOST de su localidad

Los pasos a seguir son los siguientes:

A. Ingresar a SUNAT Operaciones en Línea en www.sunat.gob.pe donde el usuario debe colocar su número de RUC y su Clave SOL, luego deberá ingresar a la opción *"Registrar Exporta Fácil"*

B. Llenar la Declaración Exporta Fácil (DEF) con información correspondiente a la exportación. Una vez concluido este registro el sistema generará un número de declaración, el cual servirá para hacer el seguimiento del estado de la exportación. Luego se deberá imprimir cuatro (04) ejemplares y un (1) adicional por cada bulto de la Declaración Exporta Fácil y firmar cada una de ellas.

C. Presentar la mercancía en SERPOST acompañando las declaraciones (DEF) debidamente firmadas, el Comprobante de Pago (Boleta o Factura); y la documentación que requiera la mercancía restringida para su salida al exterior. Para efectos del EXPORTA FACIL se ha establecido que se puede exportar un máximo de 30 kilos por bulto, y la cantidad de bultos que se puede incluir en una DEF es ilimitada.

D. El personal de SERPOST procede a identificar al exportador; en caso de personas jurídicas al representante legal, quien deberá acreditar dicha condición con el documento correspondiente.

E. SERPOST asignará el número de guía postal y lo consigna en la declaración DEF, y remitirá la mercancía al Centro de Clasificación Postal de SERPOST en Lima con toda la documentación remitida por el exportador. La SUNAT

aplicará los controles pertinentes a fin de garantizar el correcto cumplimiento de la normatividad vigente.

El traslado de las mercancías con destino al exterior está sujeto a las tarifas definidas por SERPOST.

No se podrá exportar mediante el Exporta Fácil mercancías que:

A. Excedan el monto máximo de exportación por declaración (DEF): El servicio permite enviar mercadería con un valor máximo de cinco mil dólares americanos (US$ 5,000.00) por declaración

B. Tengan la condición de prohibidas, como: Patrimonio Cultural, Armas de Fuego, Animales en peligro de extinción, Droga, Otros

C. Tengan la condición de restringidas y no cuenten con la autorización del sector correspondiente, tales como por ejemplo Réplicas de patrimonio cultural (www.inc.gob.pe), Flora y fauna en peligro de extinción (http://dgffs.minag.gob.pe/), entre otros.

6. ¿Bajo qué otros criterios se pueden clasificar las exportaciones?

Para un adecuado proceso de exportación se considera conveniente clasificar las exportaciones según:

- Valor agregado del Producto
  - Exportación Tradicional
  - Exportación No Tradicional
- Tiempo de Permanencia de la mercancía en el exterior
  - Exportación temporal para reimportación en el mismo estado o para perfeccionamiento pasivo
  - Exportación Definitiva
- Transacción Comercial Realizada
  - Exportación sin valor comercial
  - Exportación con valor comercial
- Trámite Legal
  - Exportación Restringida
  - Exportación Prohibida

- **Valor agregado del Producto**
  - **Exportación Tradicional:** Comprende aquellos productos considerados como de explotación o producción tradicional del país y que en algunos casos poseen escaso valor agregado y cuyos precios se fijan de acuerdo a las cotizaciones en bolsa en el mercado financiero internacional. La relación de Productos de Exportación Tradicional, se encuentran establecidos en el Decreto Supremo Nº 76-92-EF
  - **Exportación No Tradicional:** Son aquellos productos no incluidos en la relación de Productos de Exportación Tradicional del Decreto Supremo Nº 76-92-EF.

Estos productos se caracterizan por tener cierto valor agregado (transformación).

- **Permanencia de la mercancía en el exterior**
  - **Exportación temporal**: Es la modalidad de Régimen Aduanero que permite la salida temporal al exterior de mercancías nacionales o nacionalizadas con la obligación de reimportarlas en un plazo determinado, en el mismo estado o luego de haber sido sometidas a una reparación, cambio o mejoramiento de sus características.
  - **Exportación Definitiva:** Es el régimen aduanero aplicable a las mercancías en libre circulación, que salen del territorio aduanero para su uso o consumo definitivo en el exterior y no está afecta a pago de tributo alguno.
- **Transacción Comercial Realizada**
  - **Exportación sin valor comercial:** Comprende el tráfico fronterizo, las muestras, obsequios, envíos postales, mensajería internacional y otras mercancías cuyo valor FOB no exceda de US $ 2,000 así como el equipaje y menaje de casa y donaciones. Dichas mercancías pueden ser exportadas sin contar con la intervención de un Agente de Aduanas, para ello, sólo es necesaria la presentación de una Declaración Simplificada de Exportación.
  - **Exportación con valor comercial:** Se considera con valor comercial cuando el valor FOB de la exportación es superior a los US $ 2,000. En estos casos es obligatoria la intervención de un Agente de Aduanas con la presentación de los documentos aduaneros de una exportación normal
- **Trámite Legal**
  - **Exportación Restringida:** Se considera restringida la exportación de bienes que se encuentran controlados o fiscalizados por los sectores correspondientes, los cuales requieren de una autorización previa emitida por autoridad competente antes de ser exportados.

    Las mercancías que se encuentran sujetas a restricción son[8]:

    - Textos geográficos o publicaciones cartográficas que requieren autorización mediante Resolución Directoral del Ministerio de Relaciones Exteriores.
    - Armas, municiones, explosivos y artículos conexos de uso civil que requieren autorización mediante Resolución Directoral por parte de la DISCAMEC del Ministerio del Interior.
    - Los insumos químicos y productos directa o indirectamente destinados a la elaboración de la pasta básica de cocaína, pasta lavada, clorhidrato de cocaína, morfina base bruta, morfina base y heroína, que cuenten con autorización de la Dirección de Insumos Químicos y Productos Fiscalizados del Ministerio de la Producción.
    - Los Cetáceos menores que son mantenidos en cautiverio que requieren opinión favorable del Ministerio de la Producción.
    - Las Alpacas y Llamas tienen cuotas de exportación otorgadas por el Ministerio de Agricultura.
    - Obras de arte, réplicas, libros con antigüedad de más de 100 años requieren autorización del Ministerio de Educación.

[8] Procedimiento Especifico: Control de Mercancías Restringidas INTA-PE.00.06, aprobado mediante Resolución de Superintendencia Nacional de Aduanas N° 332-2004-SUNAT

- Los especimenes de flora y fauna silvestres en estado natural así como sus productos o sub-productos, sólo pueden exportarse para fines de investigación científica o de difusión cultural, salvo que provengan de viveros, centros de cría, reproducción o zoocriaderos registrados, los que podrán exportarse para cualquier fin.
- Los recursos hidrobiológicos con fines de investigación, recreación o difusión cultural que requieren autorización del Ministerio de la Producción.
- El Cedro y la Caoba como producto elaborado o piezas y partes de estas especies.
- Sólo productos de la uña de gato obtenidos mediante transformación química, industrializada o con mayor valor agregado.
- El guano de Isla previa comercialización en subasta pública por PROABONOS.
- Residuos sólidos, Ley General de residuos sólidos y su reglamento.
- Para mayor detalle ir a:

  http://www.aduanet.gob.pe/servlet/AICONSMrestri

– **Exportación Prohibida:** Comprende aquellos bienes cuya salida del país se encuentra prohibida por encontrarse en estado natural, teniendo el Estado la facultad de controlar la exportación de determinados productos con el fin de proteger y evitar la depredación de los recursos naturales[9].

- Para mayor detalle ir a:
  http://www.aduanet.gob.pe/aduanas/infoaduanas/clasifica/producexportprohib.htm

7. ¿Qué y cuáles son los regímenes aduaneros?

La Ley General de Aduanas aprobada por el Dec. Leg. N° 1053 determina los regímenes aduaneros que pueden ser aplicados por los operadores de comercio exterior de acuerdo a la finalidad que desea dar a las mercancías que ingresan o salen del país. Estos son:

- Regímenes de Importación
- Regímenes de Exportación
- Regímenes de Perfeccionamiento
- Régimen de Depósito Aduanero
- Regímenes de Tránsito
- Regímenes Especiales o de Excepción

Para los fines orientadores de la presente Guía de Exportación, y de acuerdo a la naturaleza y características que definen a los correspondientes regímenes aduaneros, una clasificación didáctica de éstos podría consistir en:

[9] Procedimiento Específico: Control de Mercancías Restringidas INTA-PE.00.06, aprobado mediante Resolución de Superintendencia Nacional de Aduanas N° 332-2004-SUNAT

- **Regímenes Definitivos**
  - **Importación para el consumo:** Régimen aduanero que permite el ingreso de mercancías al territorio aduanero para su consumo luego del pago o garantía según corresponda, de los derechos arancelarios y demás impuestos aplicables, así como el pago de los recargos y multas que hubieren, y del cumplimiento de las formalidades y otras obligaciones aduaneras.
  - **Exportación Definitiva:** Régimen aduanera que permite la salida del territorio aduanero de las mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo definitivo en el exterior.
- **Regímenes Temporales**
  - **Admisión temporal para reexportación en el mismo estado:** Régimen aduanero que permite el ingreso al territorio aduanero de ciertas mercancías, con suspensión del pago de los derechos arancelarios y demás impuestos aplicables a la importación, para ser reexportadas dentro de un plazo máximo de 18 meses, sin sufrir modificación alguna en su naturaleza.
  - **Exportación temporal para reimportación en el mismo estado:** Régimen aduanero que permite la salida temporal del territorio aduanero de mercancías nacionales o nacionalizadas con la finalidad de reimportarlas en un plazo determinado que no supere los 12 meses, sin haber experimentado modificación alguna, con excepción del deterioro normal por su uso.
- **Regímenes Suspensivos**
  - **Depósito aduanero:** Régimen aduanero que permite que las mercancías que llegan al territorio aduanero pueden ser almacenadas en un depósito aduanero para esta finalidad, por un período determinado no mayor de 12 meses y bajo el control de la aduana, sin el pago de derechos arancelarios y demás tributos aplicables a la importación para el consumo, siempre que no hayan sido solicitadas a ningún régimen aduanero ni se encuentren en situación de abandono.
  - **Tránsito aduanero:** Régimen aduanero que permite que las mercancías provenientes del exterior que no hayan sido destinadas sean transferidas bajo control aduanero, de una aduana a otra, dentro del territorio aduanero, o con destino al exterior, con suspensión del pago de los derechos arancelarios y demás tributos aplicables a la importación para el consumo y recargos de corresponder, previa presentación de garantía.
  - **Transbordo:** Régimen aduanero que permite la transferencia de mercancías, las que son descargadas del medio de transporte utilizado para el arribo al territorio aduanero y cargadas en el medio de transporte utilizado para la salida del territorio aduanero, bajo control aduanero.
  - **Reembarque**: Régimen aduanero que permite que las mercancías que se encuentran en un punto de llegada en espera de la asignación de un régimen aduanero, puedan ser reembarcadas desde el territorio aduanero con destino al exterior, siempre que no se encuentren en situación de abandono.
- **Regímenes de perfeccionamiento:**
  - Admisión temporal para perfeccionamiento activo :

- Exportación temporal para perfeccionamiento pasivo
- Drawback
- Reposición de mercancías con franquicia arancelaria.

Los regímenes de perfeccionamiento son considerados regímenes de promoción de las exportaciones, por lo que su explicación en detalle se desarrolla en los puntos siguientes de esta Guía.

8. ¿Qué es Admisión temporal para perfeccionamiento activo?

Régimen aduanero que permite el ingreso al territorio aduanero de ciertas mercancías extranjeras con la suspensión del pago de los derechos arancelarios y demás impuestos aplicables a la importación para el consumo, con el fin de ser exportadas dentro de un plazo determinado, luego de haber sido sometidas a una operación de perfeccionamiento, bajo la forma de productos compensadores.

Se podrá internar al país bajo este régimen, las materias primas, insumos, productos intermedios, partes y piezas materialmente incorporados en el producto exportado; así como otras mercancías, tales como catalizadores, aceleradores o ralentizadores que se utilizan en el proceso de producción y se consumen al ser utilizados para obtener el producto que será exportado por sí mismo o a través de terceros, luego de haber sufrido una transformación o elaboración en un plazo determinado.

- **Beneficiarios**

  Pueden ser beneficiarios del Régimen de Admisión Temporal para perfeccionamiento activo cualquier persona natural o jurídica con Registro Único de Contribuyente (RUC)

- **Plazo Máximo**

  El plazo es automáticamente autorizado con la presentación de la declaración y de la garantía con una vigencia igual al plazo solicitado y por un plazo máximo de veinticuatro (24) meses computado a partir de la fecha del levante. Si el plazo fuese menor, las prorrogas serán aprobadas automáticamente, con la sola renovación de la garantía antes del vencimiento del plazo otorgado y sin exceder el plazo máximo.

- **Constitución de Garantía**

  Para autorizar el régimen de admisión temporal para perfeccionamiento activo se deberá constituir garantía a satisfacción de la SUNAT por una suma equivalente a los derechos arancelarios y demás tributos aplicables a la importación para el consumo y recargos de corresponder, más un interés compensatorio sobre dicha suma, igual al promedio diario de la TAMEX por día proyectado desde la fecha de numeración de la declaración hasta la fecha de vencimiento del plazo del régimen, a fin de responder por la deuda existente al momento de la nacionalización.

  La Ley General de Aduanas aprobada por Dec. Leg. N° 1053, en su art. 72° establece que las personas naturales o jurídicas podrán garantizar sus

obligaciones en la forma y modo que califique como buen contribuyente de la admisión temporal para reexportación en el mismo estado, lo cual será fijado por Decreto Supremo refrendado por el Ministerio de Economía y Finanzas.

- **Conclusión del régimen**

  El presente régimen concluye con:

  a) La exportación de los productos compensadores o con su ingreso a una zona franca, depósito franco o a los CETICOS, efectuada por el beneficiario directamente o a través de terceros y dentro del plazo autorizado

  b) La reexportación de las mercancías admitidas temporalmente o contenidas en excedentes con valor comercial

  c) El pago de los derechos arancelarios y demás tributos aplicables y recargos de corresponder, más el interés compensatorio igual al promedio diario de la TAMEX por día, computado a partir de la fecha de numeración de la declaración hasta la fecha de pago, conforme a lo establecido por la Administración Aduanera; en cuyo caso se dará por nacionalizada la mercancía tales como las contenidas en productos compensadores y/o en excedentes con valor comercial.

     El interés compensatorio no será aplicable en la nacionalización de mercancías de mercancías contenidas en excedentes con valor comercial.

     En el caso de los productos compensadores y de los excedentes con valor comercial, el monto de los tributos aplicables estará limitado al de las mercancías admitidas temporalmente.

  d) La destrucción total o parcial de las mercancías por caso fortuito o fuerza mayor debidamente acreditada, o a solicitud del beneficiario la cual debe ser previamente aceptada por la autoridad aduanera.

  Si al vencimiento del plazo autorizado no se hubiera concluido con el régimen de acuerdo a lo señalado en el párrafo precedente, la SUNAT automáticamente dará por nacionalizada la mercancía, por concluido el régimen y ejecutará la garantía.

9. ¿Qué es la exportación temporal para perfeccionamiento pasivo?

Es el régimen aduanero mediante el cual se permite la salida temporal del territorio aduanero de mercancías nacionales o nacionalizadas para su transformación, elaboración o reparación y luego reimportarlas como productos compensadores en un plazo determinado.

- **Plazo Máximo**

  La reimportación de los productos compensadores deberá realizarse dentro de un plazo máximo de 12 meses contados a partir de la fecha del término del embarque de las mercancías exportadas temporalmente para perfeccionamiento pasivo.

- **Conclusión.**

  El régimen concluye con la reimportación de la mercancía por el beneficiario, en uno o varios envíos y dentro del plazo autorizado.

10. ¿Qué es la reposición de mercancías con franquicia arancelaria?

Régimen aduanero, por el cual se permite la importación para el consumo de mercancías equivalentes, a las que habiendo sido nacionalizadas, han sido utilizadas para obtener las mercancías exportadas previamente con carácter definitivo, sin el pago de los derechos arancelarios y demás impuestos aplicables a la importación para el consumo.

Son beneficiarios del régimen los importadores productores y los exportadores productores que hayan importado por cuenta propia los bienes sujetos a reposición de mercancía en franquicia.

- **Mercancías objeto de la Reposición**

  Podrán ser objeto de este régimen toda mercancía que es sometida a un proceso de transformación o elaboración, que se hubiere incorporado en un productor de exportación o consumido al participar directamente durante su proceso productivo.

  No podrán ser objeto de este régimen las mercancías que intervengan en el proceso productivo de manera auxiliar, tales como lubricantes, combustibles o cualquier otra fuente energética, cuando su función sea de generar calor o energía; los repuestos y útiles de recambio, cuando no están materialmente incorporados en el producto final y no son utilizados directamente en el producto a exportar; salvo que estas mercancías sean en si mismas parte principal de un proceso productivo.

- **Plazo máximo**

  Para acogerse a este régimen, la declaración de exportación debe presentarse en el plazo de un (1) año, contado a partir de la fecha de levante de la declaración de importación para el consumo que sustente el ingreso de la mercancía a reponer

  La importación para el consumo de mercancías en franquicia deberá efectuarse en el plazo de un (1) año, contado a partir de la fecha de emisión del certificado de reposición.

  Las mercancías importadas bajo Reposición, son de libre disponibilidad no estando obligados los beneficiarios a exportarlas. Sin embargo, en el caso que éstas se exporten, podrán ser objeto de nuevo beneficio.

11. ¿Qué es el drawback?

Régimen aduanero que permite como consecuencia de la exportación de mercancías, obtener la restitución total o parcial de los derechos arancelarios, que hayan gravado la importación para el consumo de las mercancías (materias

primas, insumos, productos intermedios, partes y piezas), contenidas en los bienes exportados o consumidos durante su producción.

Se consideran como materia prima para efectos del beneficio, las etiquetas, envases y otros artículos necesarios para la conservación y transporte del producto exportado.

Los requisitos más importantes para que se obtenga este beneficio son:

- Numerar la declaración de exportación.
- Ser productor, es decir, tener a su cargo la elaboración del producto materia de exportación. Por ese motivo, este beneficio no se aplica para comercializadores exportadores.
- Haber importado y pagado aranceles de al menos un insumo, parte, pieza o embalaje, que se incorpore al producto terminado materia de exportación.

  – **Beneficiarios**

    Son beneficiarios del régimen las empresas productoras exportadoras que efectúan directamente la exportación de los bienes que elabora o produce o las que encargan la producción o elaboración de los bienes que exporta. No podrán ser beneficiarios los que hayan importado insumos, partes y piezas incorporados al producto exportado con preferencias arancelarias.

  – **Tasa de restitución**

    La tasa de restitución es equivalente al 5% del valor FOB de exportación. La restitución se efectúa por medio de notas de crédito o cheques emitido por Aduanas.

12. ¿Qué es la Admisión temporal para la reexportación en el mismo estado?

Régimen aduanero que permite el ingreso al territorio aduanero de ciertas mercancías, con suspensión del pago de los derechos arancelarios y demás impuestos aplicables a la importación, para ser reexportadas, sin sufrir modificación alguna en su naturaleza.

- Plazo máximo

  Las mercancías que se acojan a este Régimen deben estar destinadas a un fin determinado y deben ser reexportadas en el plazo máximo de 18 meses (con prórroga de 6 meses adicionales en el caso de material de embalaje para la exportación), sin haber experimentado modificación alguna.

- Mercancías que pueden acogerse

  Las mercancías que pueden ser objeto del Régimen de Importación Temporal, son entre otras, contenedores; embalajes; envases; moldes y matrices de uso industrial; vehículos comerciales por carretera; maquinarias,

aparatos, instrumentos y artículos destinados a una labor, ocupación o trabajo.

La importación temporal será solicitada a la Aduana dentro de los treinta (30) días de arribado el vehículo transportador, presentando una garantía por los derechos e impuestos aduaneros a fin de cumplir con la reexportación de la mercancía dentro del plazo establecido.

La Aduana tiene la facultad de colocar marcas, números o cualquier otra identificación que tenga carácter permanente o conservará una descripción detallada, planos, fotografías o muestras para la identificación de las mercancías al momento de su reexportación.

Se permitirá una transferencia de la mercancía a un segundo beneficiario previa autorización de la Aduana y siempre que se realice dentro del plazo de vigencia originalmente autorizado. En este caso, el segundo beneficiario asumirá las responsabilidades y obligaciones derivadas de la operación; previa constitución de la garantía y manteniéndose inalterable el plazo originalmente concedido.

- Ejecución de la garantía

  La Aduana ejecutará la garantía en los siguientes casos:

  Si el beneficiario no hubiera cumplido con la reexportación al vencimiento del plazo.

  Si la mercancía fue destinada a un fin distinto a aquel para el que fue internada.

  Si la mercancía es llevada a otro lugar sin autorización de la Aduana.

13. ¿Qué es y cómo está regulado un contrato de compra-venta internacional de mercancías?

Es un acuerdo de voluntades de dos o más partes con el propósito de definir obligaciones jurídicas para crear, transmitir, modificar o extinguir derechos y obligaciones de las mismas. Este acuerdo puede ser verbal o por escrito.

El contrato de compra venta internacional regula los derechos y obligaciones de cada una de las partes contratantes (vendedor-exportador / comprador-importador), con relación a determinado objeto, convirtiéndose en un acto jurídico perfecto y la transacción absolutamente legal.

Si la exportación implica una venta, es posible contar con un contrato marco, que sea aplicable a todas las exportaciones, en un determinado período, de tal forma que no se tenga que elaborar un contrato cada vez que se exporta, especialmente si las condiciones con el cliente comprador son las mismas.

La Convención de Viena de 1980, aprobó el Contrato de Compra-Venta Internacional de Mercancías, habiendo el Perú aprobado su adhesión[10].

[10] El Perú se adhirió a la Convención de Viena mediante Decreto Supremo Nº 011-99-RE (22-2.99).

14. ¿Qué conceptos debe contemplar un contrato de compra-venta internacional de mercancías?

Son las cláusulas que se refieren a tipos particulares de mercancías, esto es, aquellas que necesitan tratamiento o autorizaciones especiales.

Siempre que se produzca la exportación de estas mercancías, sus características y particularidades deben ser mencionadas en el contrato, a fin de garantizar los derechos de las partes contratantes.

El contrato de compra-venta internacional como cualquier contrato privado entre las partes, puede contener cualquier acuerdo siempre y cuando no se encuentren prohibidos por disposición expresa de cualquiera de los dos países.

A fin de obtener una garantía legal y efectiva de las partes contratantes, se señalará las principales cláusulas que deberán constituirse en la esencia del contrato:

- Información del exportador e importador.
- Descripción de la mercancía objeto del contrato, especificándose el peso, embalaje, calidad, cantidad, etc.
- Precio unitario y total.
- Condiciones y plazos de pago.
- Bancos que intervienen en la operación.
- Documentos exigidos por el importador.
- Plazo de entrega o de disponibilidad.
- Modalidad de seguro
- Modalidad de transporte y pago de flete
- Lugar de embarque y desembarque
- Inclusión de los costos en el precio de la mercancía, para la obtención de documentos requeridos para la exportación.

A fin de obtener una garantía legal y efectiva de las partes contratantes, señalaremos el modelo del contrato de compra-venta con las principales cláusulas que deberán constituirse en la esencia del contrato.

MODELO DE CONTRATO DE COMPRA VENTA INTERNACIONAL

El…..(fecha) y en ….(lugar) la firma…..(nombre) a la que en adelante se identificará como el Vendedor, domiciliada en…..(lugar, ciudad, país) ha vendido a ….(nombre), a quien en adelante se identificará como el comprador, domiciliado en…..(lugar, ciudad, país) las mercancías que se detallan en este contrato y con sujeción a las estipulaciones que en el mismo se consignan:

Mercancía…	(Por ejemplo, melocotones enlatados)
Cantidad…	(Dos mil cajas que contendrán 24 latas 460 gramos c/u)
Calidad…	(marca o tipo de melocotón) (nunca consignar de "primera" o de "segunda").
Especificaciones…	(Partidos por mitades y conservados en almíbar) (indicar el porcentaje de azúcar y agua).
Precio….Unitario...	(US $…por caja).
Precio FOB total...	(US $)
Embalaje en… cajas)	(Cajas de cartón zunchadas, reunidas en grupos de 100
Entrega…	(FOB Callao)
Fecha de embarque...	(Entre el….y el…de…de 2008)
Seguro…	(A cargo del comprador)
Forma de pago...	Simultáneo a la entrega (o en el momento de embarque), (antes de la entrega), (a la recepción de la mercancía) (después de la entrega).
Pago...	(A la vista, a 30, 60, 90, días, contados desde la fecha del embarque o desde la fecha de llegada al puerto de destino)
Medio de pago...	(Crédito documentario, cobranza bancaria, etc.)
Gastos bancarios...	(Todos por cuenta del comprador, o sólo los originados en el país del comprador a cargo de éste).
Carta de Crédito...	(Irrevocable, confirmada, a la vista, aperturado por el Banco X y confirmado por el Banco Z).

Otras Condiciones Especiales:

Los contratantes se sujetan a las disposiciones establecidas en la Convención de Viena de 1980 que regula los Contratos de Compra-Venta Internacional.

Los términos comerciales indicados en el presente contrato se entenderán referidos a los Incoterms 2010.

Las eventuales desavenencias que surjan de la interpretación del presente contrato serán resueltas por un tribunal arbitral designado por la Cámara de Comercio internacional con sede en París.

Cláusulas especiales de premio, de penalización, condicionales (sujeto a licencia), de fuerza mayor, etc.

Firmado en 2, 4, 6, ejemplares el día……en……

Es importante destacar que si bien es recomendable que los contratos de compraventa internacional consten en documentos escritos, de acuerdo a la legislación internacional también tienen validez los contratos verbales o aquellos formados a través del intercambio de oferta y aceptación vía cartas, faxes, correos electrónicos, etc.

15. ¿Qué es la Cámara de Comercio Internacional y su Centro de Arbitraje?

La Cámara de Comercio Internacional es la única organización empresarial que representa mundialmente los intereses empresariales. Se constituyó en 1919 y tiene su sede en París. Sus fines estatutarios básicos son actuar a favor de un comercio abierto y crear instrumentos que lo faciliten, con la firme convicción de que las relaciones económicas internacionales conducen a una prosperidad general y a la paz entre los países.

El Arbitraje Internacional se genera en razón de que las partes contratantes (exportador - importador) son sujetos que se encuentran en países distantes, con idiomas diferentes y leyes que regulan algunas materias en forma distinta.

Las partes al tener un conflicto por algún incumplimiento a lo establecido en el contrato de compra-venta, muchas veces no pueden recurrir a la Autoridad Judicial correspondiente al país de origen de la parte demandada por resultar muy oneroso.

El Arbitraje Internacional es un procedimiento jurídico que debe ser previamente establecido entre los contratantes, cuando uno de ellos o ambos dejen de cumplir una o más cláusulas contractuales.

Las partes en el contrato de compra-venta acuerdan incluir la cláusula denominada "Cláusula de Arbitraje", comprometiéndose a través de un documento escrito a someter el litigio a uno o más árbitros, estableciendo el limite de su competencia, así como las reglas a ser observadas, la forma de constitución del Tribunal, la sede del mismo, el objeto del litigio, la promesa de obediencia, etc.

Las actuaciones arbítrales terminan con el Laudo definitivo, o por una Resolución del Tribunal Arbitral, las cuales son las decisiones de los árbitros sobre la materia de la controversia.

Contra un laudo arbitral internacional sólo procede interponer un Recurso de Anulación ante la Corte Superior del lugar de la sede del Arbitraje.

Uno de los aspectos que toca nuestra Ley General de Arbitraje[11], es el Arbitraje Internacional, la fuente de dicha Ley ha sido la Ley modelo de UNCITRAL.

Una Cláusula Arbitral podría contener la siguiente redacción:

" Todas las desavenencias o controversias que pudieran derivarse de este contrato, incluidas las de su nulidad o invalidez, serán resueltas mediante fallo definitivo e inapelable de conformidad con los reglamentos de conciliación y

[11] Ley 26572 (5.1.96)

arbitraje del Centro de Arbitraje Internacional de la Cámara de Comercio Internacional, a cuyas normas las partes se someten en forma incondicional ".

16. ¿Cuál es el régimen de Zonafranca?

- Definición

  La Zona Franca de Tacna es la parte del territorio nacional perfectamente delimitada, en la que las mercancías que en ella se internen, se consideran como si no estuviesen en el territorio aduanero para efectos de los derechos e impuestos de importación, bajo la presunción de extraterritorialidad aduanera, gozando de un régimen especial en materia tributaria y aduanera.

- Ubicación

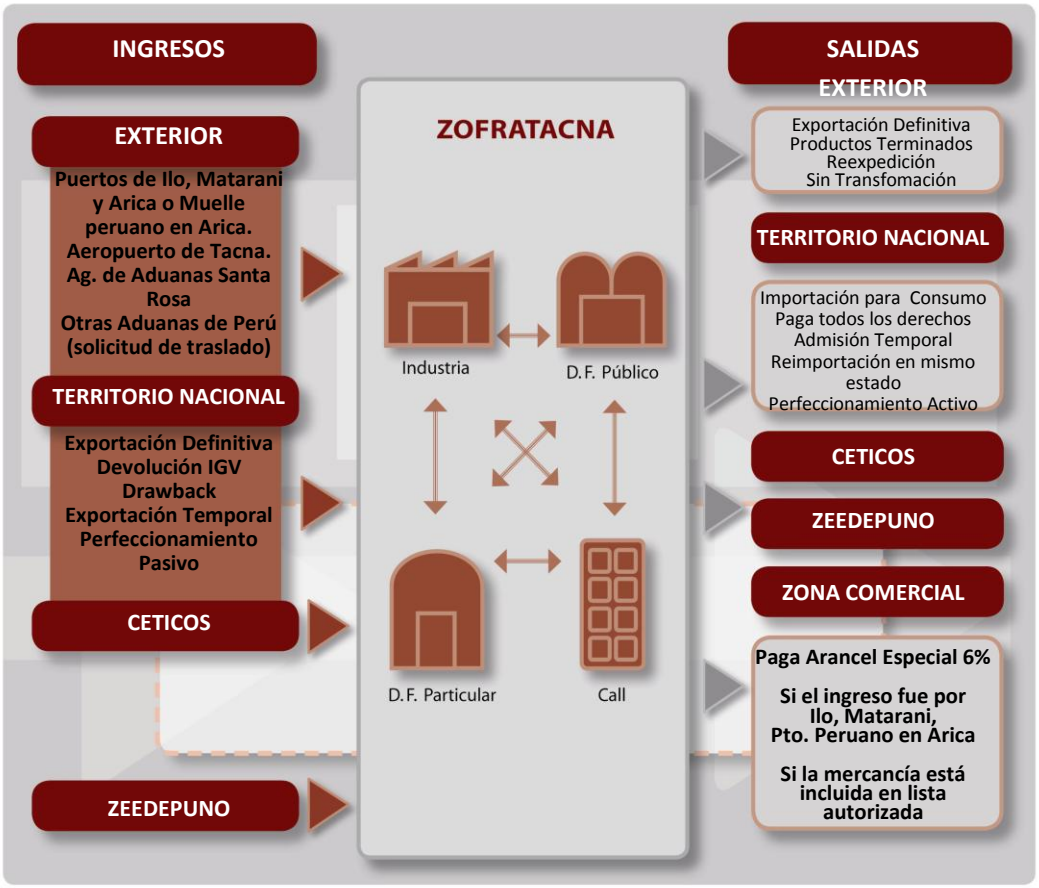
  La Zona Franca de Tacna se encuentra ubicada a 9.5 Km. de la ciudad y a 3 km. del aeropuerto, en el kilómetro 1308 de la panamericana sur que une las ciudades de Tacna-Perú y Arica-Chile. Cuenta con un moderno Complejo de 152 Hectáreas cercadas sobre un total de 379 Hectáreas.

- Vías de acceso y distancias

  La ubicación estratégica de Zona Franca de Tacna en la región central y occidental de Sudamérica permite un fácil acceso los mercados del norte de Chile y Argentina, Bolivia y el occidente de Brasil, asimismo nuestra ubicación nos convierte en la puerta de ingreso y salida de mercancías hacia y desde el mercado asiático (Japón, China India, etc.).

ACCESO A MERCADOS INTERNACIONALES	
VÍA TERRESTRE	
Tacna-Puerto de Arica (Chile)	56 Km.
Tacna- Puerto de Iquique (Chile)	356 km.
Tacna-Arica-Paso de Jama-Córdoba (Argentina)	4,450 km.
Tacna–Puerto de Ilo	140 km.
Tacna-Puerto de Matarani	240 km.
Tacna-Puerto del Callao	1,300 km.
Tacna-Moquegua-Desaguadero-La Paz (Bolivia)	556 km.
Tacna-Moquegua-Puno-Pto Maldonado-Assis(Brasil))	1400 Km
VÍA AÉREA	
Tacna-Lima	1 hr.30 min.

- Puntos de ingreso y salida de la Zona Franca



- Actividades Permitidas

- Beneficios tributarios y aduaneros

  Los usuarios que se constituyan o establezcan en la ZOFRATACNA para la realización de las actividades permitidas, gozaran de los siguientes beneficios:

  - Exoneración del Impuesto a la Renta
  - Exoneración del impuesto general a las ventas 16%.
  - Exoneración del Impuesto Promoción Municipal (IPM) 2%
  - Exoneración del Impuesto selectivo al consumo
  - La maquinaria, equipos, herramientas e insumos necesarios para el desarrollo de sus actividades, procedentes del exterior gozan de suspensión del pago de Derechos e Impuestos a la importación.
  - Los productos manufacturados en ZOFRATACNA cuando ingresen al resto del territorio nacional pagaran la menor tasa arancelaria que aplique el país, según los Acuerdos y Convenios Internacionales.
  - Permanencia indefinida de las mercancías dentro de los Depósitos Francos de la ZOFRATACNA Artículo 27 del DS 02-2006-MINCETUR

- A la exportación definitiva de bienes hacia la ZOFRATACNA, le son aplicables las normas de restitución simplificada de los derechos arancelarios (Drawback) y del IGV.
- El ingreso de mercancías a la ZOFRATACNA cancela los regímenes temporales.
- Desde ZOFRATACNA se pueden numerar todos los regímenes aduaneros, incluyendo los temporales.

- Cómo instalarse en la zona franca de Tacna

  Los inversionistas para tener bajo su administración una infraestructura dentro del Complejo ZOFRATACNA para el desarrollo de sus actividades, deberán participar en una Subasta Pública bajo las modalidades siguientes:

  - Cesión en uso de lotes de terreno
  - Venta de lotes de terreno

  De tratarse de usuarios de depósito franco público, podrán hacer uso de los Depósitos Francos Públicos para desarrollar sus actividades.

  Los importadores o exportadores pueden contactarse con negocios@zofratacna.com.pe para mayor información sobre la operatividad de este régimen.

EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

1. ¿Qué es la Exportación de Servicios?

Así como se dan las exportaciones de bienes, también se puede exportar servicios, pero, dadas las características que tienen los mismos, las formas como estos se puede exportar o importar ha sido clasificado por el Acuerdo General de Comercio de Servicios de la OMC, en 4 modos de suministro:

- **Comercio transfronterizo (Modo 1).-** Es el servicio que se presta desde el territorio del proveedor hacia el territorio del consumidor, sin desplazamiento de personas; la realización de una consultoría, o el software que se envía vía Internet, o una transferencia bancaria de dinero al exterior.
- **Consumo en el extranjero (Modo 2).-** El consumidor del servicio se desplaza y lo adquiere en el territorio del proveedor. Dentro de este modo se encuentra el turismo: no residentes que consumen servicios de hospedaje, alimentación y recreación; ejemplo importante para el Perú.
- **Presencia comercial (Modo 3).-** Es el servicio brindado por un proveedor de servicios de un miembro mediante la presencia comercial en el territorio de cualquier otro miembro. Una variable "proxi" para medir la importancia de este modo es la inversión extranjera directa en servicios (IED). Como ejemplo, se puede mencionar que la IED en el Perú en los sectores de comunicaciones, finanzas, comercio y otros servicios.
- **Presencia física de personas naturales (Modo 4).-** Consiste en el desplazamiento de personas de un país a otro para prestar un servicio. Ejemplos de este modo son el desplazamiento de arquitectos, abogados o ingenieros al exterior para brindar sus servicios profesionales por un periodo limitado.

Estas categorías teóricas no son tan sencillas de diferenciar en la práctica, debido a que las actividades comerciales, en ocasiones, representan una "mezcla" de los modos antes mencionados. Sin embargo, dicha clasificación es sumamente útil ya que armoniza la información disponible.

El sector servicios se ha convertido en el más dinámico, tanto es su producción como comercialización, debido al rápido desarrollo tecnológico que impulsa el proceso de globalización de las economías mundiales. Lo anterior permite que los servicios lleguen prácticamente de manera instantánea a los consumidores. Hoy en día se puede realizar consultas médicas, contables y legales a distancia. Los consumidores del servicio pueden remitir la información requerida para la consulta vía Internet, y los proveedores del servicio pueden contestar de la misma manera. En ambos casos el resultado es en favor del prestador y del

consumidor, quienes en muy poco tiempo suministran y reciben respuesta, sin necesidad de desplazamiento y sin el uso del correo postal.

2. ¿Cómo está regulada la exportación de servicios a nivel internacional?

El comercio de servicios cuenta con una normativa internacional establecida mediante acuerdos multilaterales, regionales o bilaterales que otorgan derechos y obligaciones para el comercio de servicios entre los países miembros de dichos acuerdos o bloques.

- **El AGCS - OMC:** El Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (AGCS) de 1995 establece un marco multilateral de principios y normas para el comercio de servicios entre los países miembros de la Organización Mundial del Comercio (OMC).
- **Comunidad Andina (CAN):** El 11 de junio de 1998 se aprobó el Marco General de Principios y Normas para la Liberalización del Comercio de Servicios en la CAN mediante la Decisión 439. Esta Decisión estableció que el comercio de servicios al interior de la CAN debía estar liberalizado a más tardar en diciembre de 2005. Posteriormente, mediante la Decisión 659 del 14 de diciembre de 2006 se ha dado cumplimiento a la liberalización al interior de la CAN, salvo un tratamiento especial para los servicios financieros y las cuotas de pantalla en televisión abierta.

  Asimismo la Decisión 599 sobre Armonización de Aspectos Sustanciales y Procedimentales de los Impuestos Tipo Valor Agregado, establece las características que debe tener una operación para ser considerada exportación de servicios.
- **Acuerdos Bilaterales:** A la fecha el Perú ha suscrito Tratados de Libre Comercio con Estados Unidos, Chile, Cuba, México, Canadá, Singapur, China, EFTA, Corea, Tailandia, Japón, Panamá, la Unión Europea, Costa Rica y Guatemala. A excepción de Cuba, EFTA, y Tailandia, los demás Acuerdos mencionados incluyen obligaciones para el comercio de servicios similares a las establecidas en el AGCS de la OMC aunque con compromisos de liberalización más específicos aunque también con restricciones según la industria.

3. ¿Cómo está regulada la exportación de servicios a nivel local?

En el ámbito tributario, a nivel local la exportación de servicios está regulada en la Ley del Impuesto General a las Ventas e Impuesto Selectivo al Consumo[1], estableciéndose que, al igual que los bienes no están afectos al Impuesto

[1] Texto Único Ordenado De La Ley Del Impuesto General A Las Ventas e Impuesto Selectivo al Consumo, aprobado por Decreto Supremo N° 055-99-EF

General a las Ventas. Las operaciones consideradas exportación de servicios para nuestra legislación son aquellas incluidas en el Apéndice V de la Ley del IGV e Impuesto Selectivo al Consumo y sus modificatorias, que mencionamos a continuación:

- Servicios de consultoría y asistencia técnica.
- Arrendamiento de bienes muebles.
- Servicios de publicidad, investigación de mercados y encuestas de la opinión pública.
- Servicios de procesamiento de datos, aplicación de programas de informática y similares.
- Servicios de colocación y de suministro de personal.
- Servicios de comisiones por colocaciones de crédito.
- Operaciones de financiamiento.
- Seguros y reaseguros.
- Los servicios de telecomunicaciones destinados a completar el servicio de telecomunicaciones originado en el exterior; únicamente respecto a la compensación entregada por los operadores del exterior, según las normas del Convenio de Unión Internacional de Telecomunicaciones.
- Servicios de mediación y/u organización de servicios turísticos prestados por operadores turísticos domiciliado en el país en favor de agencias u operadores turísticos domiciliados en el exterior.
- Cesión temporal de derechos de uso o de usufructo de obras nacionales audiovisuales y todas las demás obras nacionales que se expresen mediante proceso análogo a la cinematografía, tales como producciones televisivas o cualquier otra producción de imágenes; a favor de personas no domiciliadas para ser transmitidas en el exterior.
- El suministro de energía eléctrica a favor de sujetos domiciliados en el exterior, siempre que sea utilizado fuera del país. El suministro de energía eléctrica comprende todos los cargos que le son inherentes contemplados en la legislación peruana.
- Los servicios de asistencia que brindan los centros de llamadas y de contactos a favor de empresas o usuarios, no domiciliados en el país, cuyos clientes o potenciales clientes domicilien en el exterior, y siempre que sean utilizados fuera del país (call centers).
- Los servicios de apoyo empresarial prestados en el país a empresas o usuarios domiciliados en el exterior; tales como servicios de contabilidad, tesorería, soporte tecnológico, informático o logística, centros de contactos, laboratorios y similares.

Asimismo, el quinto párrafo del artículo 33 de la Ley del Impuesto General a las Ventas e Impuesto Selectivo al Consumo señala que las operaciones consideradas como exportación de servicios, deberán cumplir en forma concurrente con los siguientes requisitos:

A. Que se presten a título oneroso, lo que debe demostrarse con el comprobante de pago que corresponda, emitido de acuerdo con el Reglamento de la materia y anotado en el Registro de Ventas e Ingresos.

B. Que el exportador sea una persona domiciliada en el país.

C. Que el usuario o beneficiario del servicio sea una persona no domiciliada en el país.

D. Que el uso, explotación o el aprovechamiento de los servicios por parte del no domiciliado tengan lugar en el extranjero.

Asimismo, en el ámbito sectorial, existen leyes, reglamentos, procedimientos y otras normas de diferente jerarquía que regulan la provisión de servicios no sólo al interior del país sino, en algunos casos, la provisión transfronteriza de servicios.

4. ¿Qué otros servicios pueden ser considerados exportación?

Adicionalmente a los mencionados en el punto anterior, el artículo 33 de la Ley del Impuesto General a las Ventas e Impuesto Selectivo al Consumo y sus modificatorias señala que también se consideran exportación de servicios las siguientes actividades:

- Los servicios de hospedaje, incluyendo la alimentación, a sujetos no domiciliados, en forma individual o a través de un paquete turístico, por el período de su permanencia, no mayor de sesenta (60) días por cada ingreso al país, requiriéndose la presentación de la Tarjeta Andina de Migración – TAM, así como el pasaporte, salvoconducto o Documento Nacional de Identidad que de conformidad con los Tratados Internacionales celebrados por el Perú sean válidos para ingresar al país, de acuerdo con las condiciones, registros, requisitos y procedimientos que se establezcan en el reglamento aprobado mediante decreto supremo refrendado por el Ministerio de Economía y Finanzas, previo opinión técnica de la SUNAT.
- Los servicios de transporte de pasajeros o mercancías que los Navieros Nacionales o Empresas Navieras Nacionales realicen desde el país hacia el exterior, así como los servicios de transporte de carga aérea que se realicen desde el país hacia el exterior.
- Los servicios de transformación, reparación, mantenimiento y conservación de naves y aeronaves de bandera extranjera a favor de sujetos domiciliados en el exterior, siempre que su utilización económica se realice fuera del país. Estos servicios se hacen extensivos a todas las partes y componentes de las naves y aeronaves.
- Los servicios de alimentación, transporte turístico, guías de turismo, espectáculos de folclore nacional, teatro, conciertos de música clásica, ópera, opereta, ballet, zarzuela, que conforman el paquete turístico prestado por operadores turísticos domiciliados en el país, a favor de agencias, operadores turísticos o personas naturales, no domiciliados en el país, en todos los casos; de acuerdo con las condiciones, registros, requisitos y procedimientos que se establezcan en el reglamento aprobado mediante decreto supremo refrendado por el Ministerio de Economía y Finanzas, previa opinión técnica de la SUNAT.
- Los servicios complementarios al transporte de carga que se realice desde el país hacia el exterior y el que se realice desde el exterior hacia el país necesarios para llevar a cabo dicho transporte, siempre que se realicen en

zona primaria de aduanas y que se presten a transportistas de carga internacional.

5. ¿Qué Acuerdos Comerciales están firmados por el Perú relacionados a la exportación de servicios?

En la actualidad existen 12 acuerdos firmados por el Perú que incluyen regulación sobre comercio de servicios, los cuales permiten la apertura de los principales mercados del mundo: esos en donde millones de consumidores esperan conocer, apreciar y disfrutar los productos y servicios que Perú puede ofrecerles.

- Chile
- Estados Unidos
- Canadá
- SingapurChina
- Corea del Sur
- Guatemala
- Panamá
- Costa Rica
- Unión europea
- Japón
- México

El objetivo de los Acuerdos Comerciales es permitir el libre flujo de servicios, en los cuatro modos, con la única excepción son las limitaciones señaladas en los Anexos de cada acuerdo. De lo que se trata aquí es incentivar el flujo de este tipo de comercio, más allá de las fronteras, incrementando el mercado de consumo para prestadores de servicios nacionales.

RÉGIMEN ARANCELARIO

1. ¿Qué es una partida arancelaria y cómo está clasificada?

Para las exportaciones también se debe considerar consignar la partida arancelaria de un producto. En efecto, para realizar las operaciones de exportación e importación, las empresas necesitan identificar los productos a comercializar, ya que esto permite el reconocimiento del arancel a aplicar, la existencia de las preferencias arancelarias, y una correcta recopilación de datos estadísticos.

La partida arancelaria es la unidad en que se divide la Nomenclatura del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías. Ésta consiste en la descripción detallada de un producto con el objetivo de hacer más fácil la identificación y procesamiento aduanero.

El Sistema Armonizado fue creado específicamente como una clasificación universal de productos con el fin de facilitar el flujo de mercancías a través de las fronteras. Es utilizado para el tratamiento y la transmisión de datos, con una terminología y un código común para identificar las categorías de los productos, bienes y/o mercancías transportables, incluso aquellas que no fuesen objeto de intercambios internacionales.

La nomenclatura presenta mercancías identificadas mediante un código de seis cifras y contiene las definiciones y reglas necesarias para su uniforme aplicación.

Como nomenclatura estructurada para la clasificación utilizada por el Arancel de Aduanas, el Sistema Armonizado también constituye una estructura legal y lógica que incluye:

- La descripción de la mercancía.
- La partida arancelaria asignada.
- La tasa por derechos ad-valórem aplicable (la exportación esta inafecta de todo tributo).

El Perú, para la clasificación arancelaria de sus productos, emplea la Nomenclatura Común de los Países del Acuerdo de Cartagena (NANDINA), que está basada en el Sistema Armonizado y consta de ocho (8) dígitos: los dos primeros identifican el capítulo; el tercero y cuarto, la partida del sistema armonizado; el quinto y sexto la subpartida; y, el sétimo y octavo la subpartida regional.

La clasificación arancelaria peruana consta de diez (10) dígitos, de los cuales los ocho primeros pertenecen a la Nandina y el noveno y décimo son empleados para clasificar con mayor detalle los productos a nivel país.

2. ¿Cómo realizar una clasificación?

Para la correcta clasificación arancelaria de las mercancías no hay atajos ni fórmulas, el único camino conocido implica realizar una búsqueda con detenimiento.

Inicialmente una mercancía puede tener a primera vista 2, 3 o más posibles partidas que parecen ser pertinentes. Por ello, se debe analizar cada una de éstas a fondo.

Hay muchos casos que demandarán horas de estudio y análisis. Nunca se aventure a dar una subpartida sin haber estudiado el caso detenidamente. Por tal razón se recomienda acudir aun agente de aduana o empresas especializadas[12]. La clasificación arancelaria oficial la realiza la Aduana, y es

[12] A continuación se presenta una aproximación a una estrategia, que le puede servir en un principio. Más adelante con la experiencia se va adquiriendo velocidad y seguridad.

- **Identificación de la Mercancía.** Se requiere que el producto sea identificado plenamente para poder asignarle la subpartida arancelaria única que le corresponde. Las mercancías objeto de comercio, generalmente se designan por sus nombres comerciales, pero para describirlas ante las autoridades que regulan el comercio exterior, es necesario ampliar esa denominación, utilizando también el nombre genérico y otros datos que permitan establecer la individualización del producto. Existen dos formas de establecer la identificación de la mercancía.
  Documental. Requiere el aporte de literatura técnica, catálogos o folletos para aparatos, máquinas y equipos. También se puede buscar por internet, ya que casi todas las grandes compañías del mundo tienen su propia página en la red.

  Para productos químicos, textiles, papeles, productos de siderurgia, se requiere el suministro de análisis químico de composición y literatura técnica sobre características y uso.

  Es importante determinar el uso a que está destinado el producto porque proporciona una guía clave para su ubicación dentro de los capítulos del arancel, que están ordenados ascendentemente desde materias primas a productos de alta elaboración.

  Por reconocimiento. Se presenta en 2 formas: reconocimiento directo por parte del clasificador o reconocimiento indirecto, mediante el reporte elaborado por el auxiliar que practique la diligencia.

- **Leer notas de la sección.** Una vez identificada plenamente la mercancía, es posible establecer en principio 1, 2 ó 3 posibles partidas. Empiece su estudio por la sección del arancel que comprende cada una de las posibles partidas. Confirmar o descartar con la lectura y análisis de las Notas Legales de Sección. Recuerde que los títulos de secciones y capítulos sólo tienen un valor indicativo, que sirve para la búsqueda inicial.

- **Leer notas del capítulo.** Una vez establecida la sección, se pasa a determinar el capítulo del arancel que correspondería a la mercancía. También se sigue el método de confirmar o descartar el capítulo mediante la lectura y análisis de las Notas Legales del Capítulo. Recuerde que los títulos de secciones y capítulos sólo tienen un valor indicativo, que sirve para la búsqueda inicial.

- **Leer el texto de la partida arancelaria y de sus notas explicativas.** Ya establecido el capítulo, se pasa a determinar la partida arancelaria básica (4 dígitos). Ésta se confirma o se descarta con la lectura y análisis del Texto de la Partida, conocido como el encabezamiento del arancel, y con la lectura y el análisis de las Notas Explicativas correspondientes a la partida.
  Las Notas Explicativas del Sistema Armonizado contienen la interpretación oficial aprobada por la Organización Mundial de Aduanas (OMA), para cada partida arancelaria, y suministran indicaciones detalladas sobre el contenido de cada partida y la lista de los principales artículos comprendidos en ella, así como las exclusiones.

  También presentan precisiones de orden tecnológico relativas a las mercancías, sus descripciones, sus propiedades, su modo de obtención, sus usos y las demás informaciones de utilidad práctica que permiten la identificación de las mercancías.

  Este análisis de las Notas Explicativas de la partida es muy importante porque de su estudio se puede desprender que la partida asignada en principio no es la que corresponde al artículo a clasificar y entonces se debe entrar a estudiar y analizar otra u otras partidas factibles.

posible que cualquier interesado la pida a través de una solicitud simple cuyo formato lo anexamos en este documento.

3. ¿Dónde buscar la partida arancelaria?

Para identificar la partida arancelaria que le corresponde a un producto que se desea exportar desde el Perú, se recomienda visitar la siguiente dirección electrónica: http://www.aduanet.gob.pe/itarancel/arancelS01Alias

A través de ésta dirección será posible hallar una base de datos que brindará las diversas opciones relacionadas ingresando el código del producto (partida arancelaria) o la descripción del mismo. Por ejemplo, si usted desea buscar "mermelada de piña", debe introducir en el campo de descripción la palabra "mermeladas" y aparecerán todas las posibles partidas que se vinculan al producto buscado.

4. ¿Cómo conocer cuál es el arancel de aduanas según país de destino?

El identificar cuál es el arancel que se debe aplicar al producto exportado en el país de destino es muy importante, puesto que éste debe considerarse al momento de establecer la estructura de precio, la que está relacionada con la cotización que se envía al cliente.

Para poder conocer acerca del arancel que le corresponde al producto de exportación en el país de destino, se sugiere tratar de conocer esta información a través de:

- Organismos encargados de promocionar los productos en el exterior (Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo – PROMPERU ex PROMPEX, Sociedad de Comercio Exterior-COMEX, Asociación de Exportadores-ADEX, Cámaras de Comercio, etc.).
- Agregados Comerciales de los países de destino instalados en el Perú.
- Solicitando información al cliente en el mercado de destino acerca del arancel del producto.
- Direcciones electrónicas de las autoridades aduaneras de los diferentes países de destino.

– **Determinar la subpartida arancelaria.** Una vez establecida la partida arancelaria, se procede al análisis dentro de ella, para ubicar la subpartida correspondiente al producto. Se comienza con el análisis de los textos de subpartida y la lectura de las notas de subpartida si las hay.
Aquí entra en juego el manejo de los guiones, que vinieron a sustituir al sistema alfanumérico de la anterior Nomenclatura Arancelaria de Bruselas.

Estos guiones son guías para establecer los desdoblamientos que se van sucediendo dentro de cada partida. Las comparaciones deben hacerse entre subpartidas con el mismo número de guiones. El análisis de los guiones, desdoblamientos y subpartidas dentro de una misma partida arancelaria, permite determinar la subpartida arancelaria definitiva que le corresponde al producto.

Aquí vale la pena una advertencia: nunca se precipite a buscar una subpartida sin haber confirmado y verificado antes que su producto se acomoda al Texto de la Partida. Trate de evitar desde un principio esta práctica, que generalmente conduce a errores en la clasificación.

5. ¿Cuáles son las principales medidas no arancelarias que restringen el comercio?

Las medidas no arancelarias pueden ser de carácter administrativo, técnico, financiero, cambiario o de cualquier otra naturaleza que impide o dificulta el libre intercambio comercial de productos entre los países a nivel internacional.

Son dispositivos legales que tienen como objetivo central establecer un control sobre el ingreso de mercancías a un determinado país. Aunque tengan como efecto colateral una limitación a las importaciones, las medidas no arancelarias tienen objetivos muy diferentes (salud, seguridad, protección al medio ambiente). Las principales medidas no arancelarias son los controles zoo y fitosanitarios (control de condiciones sanitarias de productos de origen animal y vegetal).

Estás medidas pueden clasificarse de la siguiente manera:

- Medidas de control de la cantidad (licencias no automáticas, cupos, prohibiciones, incorporación de componentes nacionales).
- Medidas que influyen en los precios (derechos variables, precios mínimos, medidas antidumping y compensatorias).
- Otras medidas (normas sanitarias, medidas para proteger el medio ambiente, reglamentos técnicos y normas de calidad, requisitos de etiquetado y envasado).

6. ¿Cuáles son los acuerdos comerciales internacionales?

Existen diversos acuerdos comerciales suscritos por el Perú, los cuáles permiten que el producto ingrese al país del comprador con una rebaja en los aranceles aplicables. En efecto, uno de los beneficios de los acuerdos es la rebaja arancelaria en el país de recepción, para lo cual universalmente se exige que cumplan con el criterio de origen, es decir que el producto sea originario, producido o elaborado, en el país de exportación que es parte del Acuerdo y que la mercancía y su respectiva partida rebaja arancelaria se encuentre dentro del texto del acuerdo, de manera expresa.

Los principales acuerdos comerciales que permiten un mejor acceso a los mercados internacionales de nuestras exportaciones pueden ser encontradas en www.acuerdoscomerciales.gob.pe- En esta página elaborada y actualizada por el MINCETUR, podremos encontrar información relativa a los Acuerdos vigentes.

7. ¿Qué es y dónde obtengo el certificado de origen?

Es el documento que tiene por finalidad acreditar y garantizar el origen de las mercancías exportadas, de tal manera que permitan beneficiarse de las preferencias o reducciones arancelarias que otorgan los Estados en el marco de los tratados o acuerdos comerciales internacionales que nuestro país mantiene con sus pares en el mundo.

En el caso del Perú, para solicitar el trato arancelario preferencial previsto en los acuerdos comerciales y/o regímenes preferenciales de los que el Perú es beneficiario, es necesario que se cuente con una prueba de origen (certificado de origen o declaración de origen), que cumpla con lo dispuesto en el acuerdo comercial o régimen preferencial bajo el cual se solicitará el trato preferencial en el país de destino de la mercancía.

Para obtener la prueba de origen, los operadores de comercio deben utilizar el o los sistemas de certificación de origen establecidos en el acuerdo comercial y/o régimen preferencial regulado en cada Acuerdo específico. Los formatos y documentos para solicitar el certificado de origen correspondiente se pueden encontrar en la página web del MINCETUR siguiente: http://www.mincetur.gob.pe/newweb/Default.aspx?tabid=3099. En dicho portal, permanentemente actualizado, se podrán encontrar en detalle los pasos e información detallada sobre los siguientes puntos:

- La certificación de origen por Entidades y Acuerdos.
- La autocertificación de origen
- Exportador autorizado
- Criterios de origen en los Acuerdos comerciales y regímenes preferenciales.
- Evaluación de origen en ciertas mercancías según los Acuerdos comerciales.
- Registro nacional de hilanderías de algodón del Perú.
- Asesoría y contactos en el MINCETUR

El origen del producto es el requisito más importante a efectos de calificar para la obtención de preferencias arancelarias. Todo exportador debe saber que el producto que pretende enviar al extranjero deberá contar con un documento que acredite su origen a efectos de solicitar una rebaja arancelaria contenida en el Acuerdo comercial suscrito con el país de destino. Cada Acuerdo implica reglas de origen diferentes, de allí el extraordinario aporte del MINCETUR de brindar información en función de cada mercado de destino.

TRÁMITES Y DOCUMENTOS

1. ¿Cuáles son los documentos aduaneros que se necesitan para exportar?

La documentación aduanera necesaria para gestionar una exportación se encuentra regulada por el Procedimiento General y Específicos procedimientos específicos vigentes y aplicables al régimen de exportación, los mismos que se encuentran aprobados por la SUNAT y publicados en su página web institucional.

Los más importantes son:

- **Declaración Simplificada de Exportación**

  Formato oficial utilizado para la exportación definitiva de mercancías cuyo valor FOB no exceda los cinco mil dólares de los Estados Unidos de América, muestras sin valor comercial, Donaciones, entre otros.

- **Declaración Exporta Fácil**

  Formato para hacer exportaciones a través del sistema Exporta Fácil.

- **Declaración Aduanera de Mercancías (DAM) o Declaración Única de Aduanas (DUA)**

  Formato oficial exigido por la Aduana en las exportaciones de mercancías con carácter comercial (superiores a los US $ 5,000) Dicho documento debe ser tramitado por el Agente de Aduana o Despachador Oficial.

- **Boleta de Venta**

  La Boleta de Venta puede ser utilizada únicamente para exportaciones por los usuario del RUS con las limitaciones establecidas por las disposiciones aduaneras y para el sistema Exporta Fácil

- **Factura Comercial**

  Documento privado que el exportador extiende al importador como constancia de venta, en la cual se indican los pormenores de la mercancía embarcada (descripción, precio, cotizaciones, etc.).

  Las facturas de exportación en el Perú, se encuentran reguladas por el Reglamento de Comprobantes de Pago, el cual establece que para el caso de operaciones de exportación, se deberá emitir facturas.

  Para una perfecta emisión de la factura por parte del exportador, se debe de tomar en cuenta lo siguiente:

  – La Factura debe cumplir con los requisitos exigidos en el Reglamento de Comprobantes de Pago.

- No será necesario consignar el número de Registro Único de Contribuyente (RUC) del comprador / importador, por ser una persona del extranjero.
- No se consignará el monto del Impuesto General a las Ventas (IGV), por ser la exportación una operación inafecta a este impuesto.
- Debe expedirse a nombre o razón social del comprador / importador y su domicilio.
- Cuando se incluyan marcas y números de embarque, éstos deben ser iguales a los indicados en el Conocimiento de Embarque y otros documentos solicitados.
- El valor total de la mercancía debe estar de acuerdo a las condiciones del Crédito Documentario o Carta de Crédito.
- Debe indicarse el término de cotización solicitado (FOB, CIF, etc.).
- Emitir las facturas con el número de copias solicitadas por el importador.
- El valor del flete y prima de seguro, deben coincidir con lo indicado en el Conocimiento de Embarque y Póliza de Seguro, respectivamente.
- Las facturas deben ser emitidas en idioma castellano y en la que se puede adicionar la traducción a otro idioma.

- **Conocimiento de Embarque**

  Este documento es uno de los de mayor importancia dentro de la exportación por constituir el documento que acredita la propiedad de la mercadería, siendo a la vez un contrato de transporte entre el cargador y el transportador, sirviendo como prueba del cargamento de la mercadería a bordo de la nave.

  Las características relevantes de este documento son:

  - Es instrumento probatorio del contrato de transporte.
  - Es prueba de la carga de la mercadería.
  - Es prueba de la titularidad y de la propiedad de la mercadería.
  - Es un título de crédito y por consiguiente es transmisible por endoso o cesión.

  De acuerdo al medio de transporte toma el nombre específico, Conocimiento de Embarque Marítimo o "Bill of Lading" si es por vía marítima; Guía Aérea o "Airway Bill", si es por vía aérea o Carta de Porte, para transporte terrestre. Este documento consigna información sobre el flete pagado o por pagar, que dependiendo del país importador formará parte de la base imponible sobre la cual se pagarán los tributos y aranceles de importación.

2. ¿Cuáles son los otros documentos que se necesitan para exportar?

Para separar el espacio en la compañía aérea o con la compañía naviera se debe tener en cuenta y claramente definido lo siguiente:

- La Cantidad de Bultos
- El tipo de Mercadería (si es perecible o peligrosa, u otras)

- La dimensión de los Bultos
- El Peso
- El Lugar de Destino y
- El monto del Flete

Los documentos adicionales dependerán del tipo de producto a ser exportado, debiendo de presentarse los "certificados" requeridos por el comprador para el ingreso al país de destino. Por ello es muy importante "consultar" estos requisitos con el cliente antes inclusive de efectuar una cotización.

Los certificados más comunes que suelen utilizarse son aquellos que acreditan origen, calidad, análisis, sanidad, peso, inspección, etc. Dada su función estos pueden ser emitidos por autoridades oficiales o sus delegados o bien por entidades privadas de control.

- **Certificado Sanitario**

  De aplicación generalmente para mercaderías de uso o consumo humano solicitado por el comprador y emitido por una autoridad competente (SENASA, DIGESA o DIGEMID), confirman que las mercancías consignadas no están afectas a ninguna enfermedad o insectos nocivos si se tratara de productos alimenticios y que han sido elaborados de conformidad con las normas prescritas.

  Por ejemplo:

  Productos agrícolas y agropecuarios que requieren el Certificado Fitosanitario otorgado por el Servicio Nacional de Sanidad Agraria (SENASA), Organismo Público Descentralizado del Ministerio de Agricultura.

  Productos de especies animales que requieren obtener el Certificado Zoosanitario otorgado por el SENASA

  Productos pesqueros y harina de pescado y alimentos envasados que requieren obtener el Certificado de Sanidad y el Certificado de Habilitación de Planta a través de la Dirección Nacional de Sanidad - DIGESA, Organismo dependiente del Ministerio de Salud.

  Productos de consumo elaborados que requieren obtener un Certificado Sanitario otorgado por la Dirección General de Salud Ambiental (DIGESA), Organismo Público Descentralizado del Ministerio de Salud.

- **Certificado de Calidad**

  La exportación de productos alimenticios podrá contar con un Certificado de Calidad cuando lo requiera el importador. Dicho documento puede ser otorgado y emitido por cualquiera de los laboratorios acreditados por el Instituto Nacional de Defensa a la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual - INDECOPI. Dentro de los laboratorios acreditados se encuentra SGS, INASSA, etc.

- **Certificado De Origen**

  Este documento tiene por finalidad acreditar y garantizar la procedencia de las mercancías, permitiendo a los exportadores acogerse a los beneficios derivados de las preferencias arancelarias que otorga el país importador, en

virtud a los acuerdos bilaterales o unilaterales que concede el país al cual va destinada la mercancía (CAN, ALADI, SGP, ATPDEA, etc.).

- **Certificado CITES:**

  Documento que se requiere para exportar animales y plantas y maderas, este documento se tramita en la Dirección General Forestal y de Fauna Silvestre.

- **Póliza de Seguro de Transporte (Opcional).**

  Documento emitido por la Compañía de Seguro o su Agente, en virtud de la cual la mercancía quedará cubierta de determinados riesgos de transporte especificados en la Póliza y hasta un determinado importe que no puede ser inferior al valor facturado.

  Es importante que el exportador y el comprador definan en forma precisa cuales son los riesgos que serán cubiertos por el seguro, a fin de evitar que se produzca cualquier tipo de siniestro o avería en la mercancía, no cubierto por la Póliza.

  La prima de seguro es fijada de acuerdo con la modalidad de embarque, la especie y el valor de la mercancía.

- **Lista de Empaque o Embalaje (De ser solicitado por la Aduana)**

  La Lista de Empaque o "Packing List" es el documento de embarque que detalla todas las mercancías embarcadas o todos los componentes de una misma mercancía, especificado en cuántas partes ella está fraccionada.

  La Lista de Empaque tiene por objetivo facilitar la localización de la mercancía dentro de un lote, además de permitir el fácil reconocimiento de la mercancía por parte de la aduana, tanto en el embarque como en el desembarque.

3. ¿Cuál es el procedimiento operativo que hay que cumplir ante Aduanas?

Los procedimientos operativos relativos a los regímenes aduaneros de exportación se encuentran establecidos formalmente por la SUNAT.

En tal sentido, se deben cumplir con las disposiciones e indicaciones contenidas en el Procedimiento para el Régimen de Exportación Definitiva. Asimismo, tratándose de despachos simplificados de exportación deberá cumplirse con las disposiciones contenidas en el Procedimiento Especifico correspondiente.

Etapas del procedimiento:

- **Del llenado y presentación de la Declaración Única de Aduanas Provisional - DUA**

  Para la destinación de mercancías al régimen de exportación definitiva se utiliza el formato de Declaración Única de Aduanas Provisional – DUA.

Si la mercancía de exportación esta sujeta a algún Régimen de Perfeccionamiento (Admisión temporal para perfeccionamiento activo, exportación temporal para perfeccionamiento pasivo, drawback y reposición de mercancía con franquicia arancelaria) se debe consignar el código en el casillero correspondiente de la DUA.

El sistema integrado de gestión aduanera (SIGAD) valida los datos de la información y de ser conforme genera el número correspondiente de la DUA provisional; caso contrario, se le comunica para las correcciones pertinentes.

Obtenida la numeración, el Despachador de Aduana (el agente de aduana) procede a imprimir la DUA provisional para su presentación ante SUNAT conjuntamente o una vez ingresada la mercancía y se presenta la factura la cual debe ser emitida a un no domiciliado.

El Despachador de Aduana debe ingresar la mercancía a la zona primaria (terminales de almacenamiento) como requisito previo a la selección aleatoria de la orden de embarque (Reconocimiento Físico o Documentario). Concluido el ingreso, el almacenista estampa el sello de admitido o ingresado en la orden de embarque, consignando la cantidad de bultos y peso de la mercancía recibida.

Puede exceptuarse el ingreso de las mercancías a terminales cuando se trata de mercancías de gran peso, volumen, a granel, los embarques por tuberías y los animales.

- **Selección Aleatoria**

  Para efectos de la selección aleatoria para reconocimiento físico de las mercancías, el Despachador de Aduanas presenta la DUA Provisional numerada, autorizaciones especiales e información necesaria ante el Área de Exportación con una antelación suficiente según el tipo y cantidad de mercancías que permita el embarque sin contratiempos de resultar seleccionada a reconocimiento físico.

  Para fines de reconocimiento físico el SIGAD selecciona aleatoriamente como mínimo el 5% y en ningún caso más del 15% de las DUAS numeradas, en las aduanas de provincia SUNAT podrá establecer otros porcentajes.

  A solicitud del interesado, el Intendente de la Aduana, autoriza el reconocimiento físico de las mercancías en los locales del exportador, cuando se trate de mercancías perecibles, explosivos, mercancías de gran peso y volumen, otras que califiquen a criterio del Intendente de Aduanas.

  Asimismo, el Despachador de Aduanas puede solicitar que las mercancías sean reconocidas físicamente en el Terminal de Almacenamiento.

  No se considera dentro del 5% de reconocimiento físico obligatorio:

  - Las mercancías que se reconocen físicamente en el local del exportador
  - Las mercancías restringidas.
  - Las mercancías prohibidas en caso de excepciones
  - Las mercancías a ser reconocidas a solicitud del exportador
  - Las mercancías que se numeren en una Aduana y son exportadas por otra.

- **Del Reconocimiento Físico**

  El reconocimiento físico se efectúa las 24 horas del día en presencia del exportador y/o Despachador de Aduana y/o representante del Almacén, debiendo el Despachador de Aduanas presentar la DUA acompañada de las autorizaciones especiales en caso de corresponder.

  El Especialista de Aduanas determinará aleatoriamente entre las mercancías seleccionadas aquellas que reconocerá físicamente; inclusive en el caso de contenedores que transporten un mismo tipo de mercancía declarada, en los que no es necesario la apertura o verificación del llenado total de éstos. El mismo criterio puede aplicarse una vez abierto cada bulto, cumpliéndose con una o varias de las siguientes actuaciones, luego de reconocer las mercancías comparándolas con lo declarado: extraer muestras para el análisis químico o extraer etiquetas que señalen las características del producto, de ser el caso.

  Concluido el reconocimiento físico el Especialista de Aduanas, coloca el precinto respectivo de ser carga única (contenedores) y consigna como parte de la diligencia el número de bultos reconocidos y el número del precinto colocado.

  Producto del reconocimiento, se puede presentar dos situaciones:

  - Reconocimiento Físico sin incidencia. Practicado el reconocimiento físico y de no haber incidencia, el Especialista de Aduanas procede a registrar el resultado de la diligencia en el recuadro respectivo de la Declaración Única de Aduanas e ingresa la información correspondiente al SIGAD.
  - Reconocimiento Físico con incidencia. En el caso que exista diferencia de mercancías consignadas y encontradas, no sujeto a causal de suspensión del despacho, procederá a realizar las enmiendas respectivas en la Declaración Única de Aduanas.

  Son causales de suspensión del trámite de despacho:

  - Encontrar mercancías prohibidas o restringidas sin haber sido declaradas como tales.
  - Presunción de fraude o delito.

  En estos casos el Especialista de Aduanas formula el informe correspondiente al Jefe del Área de Exportación para la determinación de las acciones legales pertinentes. En caso que las incidencias sean subsanadas, éste último podrá disponer la continuación del despacho.

  La responsabilidad del personal de aduanas encargado de efectuar el reconocimiento físico, culmina una vez realizada dicha diligencia, quedando las mercancías bajo responsabilidad de los terminales de almacenamiento o exportador de ser el caso.

- **Anulación de la DUA**

  El Despachador de Aduanas puede anular a través de transmisión electrónica las DUAS no refrendadas, refrendadas con revisión documentaria o refrendadas con reconocimiento físico diligenciadas.

  El Depósito temporal o Terminal de Almacenamiento permite el retiro de la mercancía previa presentación de la DUA provisional anulada.

  En el caso de anulación de las DUAS provisionales seleccionadas a reconocimiento físico sin diligenciar, la solicitud se efectúa mediante expediente, previo control de la Aduana.

- **Control de Embarque**

  Las mercancías deberán ser embarcadas dentro del plazo máximo de treinta (30) días calendario contado a partir del día siguiente de la numeración de la DUA, tal como establece el art. 61° de la Ley General de Aduanas aprobado por el Dec. Leg. N° 1053.

  Los Terminales de Almacenamiento son responsables del traslado y entrega de la mercancía a las Compañías Transportistas en la zona de embarque. Cuando el reconocimiento físico se efectúa en los locales del exportador, el responsable es el Despachador de Aduana.

  Previo al embarque, los Oficiales de Aduana constatan que los sellos y precintos de seguridad estén correctamente colocados y que no hayan sido manipulados o alterados.

  De constatarse que los bultos y/o contenedores se encuentran en mala condición exterior, o exista indicios de violación de los sellos o precintos de seguridad, se designa a un Especialista de Aduanas para que se efectúe el reconocimiento físico de las mercancías. De ser conforme se autoriza la salida de las mercancías, caso contrario, se emite el informe respectivo para la aplicación de las acciones legales que correspondan.

  La compañía transportista verifica el embarque de las mercancías y anota la cantidad de bultos, así como el peso bruto total señalando fecha y hora en que terminó el último embarque.

- **Declaración Única de Aduanas Definitiva**

  El Despachador de Aduana dispone de un plazo de treinta (30) días calendario contado a partir del día siguiente de la fecha del término del embarque, como se precisa en el art. 61° de la Ley General de Aduanas aprobado por el Dec. Leg. N° 1053, para regularizar la exportación mediante la Declaración Única de Aduanas Definitiva ante el Área de Exportaciones de la Aduana donde numeró la Declaración Única de Aduanas.

  El Despachador de Aduana transmite por vía electrónica la información contenida en el formato de la DUA definitiva.

El Sistema (SIGAD) valida los datos de la información y de ser conforme genera el número correspondiente, caso contrario, se le comunica para las correcciones pertinentes.

La regularización de la exportación a través de la DUA definitiva se configura con su numeración y es transmitido electrónicamente al Despachador de Aduana quien procede a imprimir la DUA definitiva para su presentación en el Área de Exportaciones.

Independientemente a la regularización de la DUA definitiva, el Despachador de Aduana en el plazo de treinta (30) días calendario contado a partir del día siguiente de la fecha del término del embarque, como se precisa en el art. 61° de la Ley General de Aduanas aprobado por el Dec. Leg. N° 1053 presenta en el Área de Exportación la DUA definitiva numerada, con las constancias de lo efectivamente embarcado por el transportista, adjuntando los siguientes documentos:

- Copia autenticada de la DUA Provisional original.
- Copia autenticada del Conocimiento de Embarque, Guía Aérea o Carta Porte.
- 2da. Copia de la Factura Comercial – SUNAT, en castellano, pudiendo adicionalmente contener dentro del mismo documento la traducción a otro idioma.
- Formato de servicio de despacho aduanero cancelado.

Adicionalmente, cuando corresponda:

- 2da. Copia de la Nota de Crédito o Débito.
- Comprobante de Pago que acredite el pago por servicio de precinto de seguridad.
- Autorizaciones Especiales.
- Relación de Insumo Producto, Régimen de Admisión Temporal.
- Declaración Jurada de Reexportación, Régimen de Importación Temporal.
- Copia de coeficientes (solicitud de reposición) y fotocopia simple de la factura de importación correspondiente.
- Copia de Solicitud de Reconocimiento Físico en el local del exportador.
- Declaración Jurada del Exportador de las Comisiones en el exterior de no estar consignadas en la factura comercial.
- Copia autenticada de la Declaración Única de Aduanas - Exportación Temporal.
- Copia del Boletín Químico.

Aduanas recibe los documentos y genera la Guía de Entrega de Documentos (GED) por cada declaración recibida.

El Especialista de Aduanas recibe la documentación procediendo en forma inmediata a la revisión documentaria. La regularización o rechazo de la DUA definitiva debe efectuarse en el día de su presentación.

Si se detecta alguna inconsistencia entre lo transmitido y la documentación presentada, el Especialista de Aduanas consigna en la GED los motivos de su rechazo, ingresándose dicha información al SIGAD.

El Despachador de Aduana subsana las observaciones planteadas dentro de los treinta (30) días calendario, computado a partir del día siguiente de la fecha del término del embarque, como se precisa en el art. 61° de la Ley General de Aduanas aprobado por el Dec. Leg. N° 1053. Complementaria Final del Dec. Leg. N° 1053), caso contrario se incurre en infracción.

Producto de la revisión, de encontrarse conforme, se procede a refrendar la Declaración de Exportación con el número asignado por el SIGAD, acción que significa la aceptación y regularización de la exportación.

4. ¿Cómo se puede corregir o modificar errores en los documentos utilizados en una exportación?

Es posible encontrar errores de forma y de fondo, en los documentos presentados a SUNAT. En el caso de los errores de forma, estos al ser ocasionados por una mala escritura o mal cálculo pueden ser levantados con la rectificación respectiva, utilizando algún corrector pero acompañándolo de las firmas y sellos respectivos que autorizan los cambios, solo en los casos de documento de transporte. DUAS que han regularizado Exportaciones Temporales, se solicita mediante expediente adjuntando, de ser necesario, las pruebas documentales.

Conforme lo dispone el artículo 191° de la Ley General de Aduanas aprobada por el Dec. Leg. N° 1053, los errores en las declaraciones o los vinculados con el cumplimiento de otras formalidades aduaneras que no tengan incidencia en los tributos o recargos, no son sancionables cuando se trate de errores involuntarios de trascripción o de codificación de datos.

5. ¿Qué sanciones aplica Aduanas?

Las infracciones a las disposiciones y obligaciones con relación al Régimen de Exportación deben ser de carácter objetivo o pueden ser constitutivo de los delitos de fraude y contrabando. Las sanciones son graves porque se basan en la buena fe del exportador, en tanto es posible que no haya control de la mercancía por parte de la Aduana. Son más graves si se obtienen beneficios tributarios como el drawback o el saldo a favor del exportador.

Las infracciones y sanciones aduaneras aplicables a los operadores de comercio exterior se encuentran taxativamente establecidas en la sección Décima de la Ley General de Aduanas aprobada por Dec. Leg. N° 1053.

Corresponde a la justicia penal ordinaria la instrucción, juzgamiento y aplicación de las sanciones por delitos aduaneros, sin perjuicio del cobro de derechos y demás cargos que compete a la Aduana.

6. ¿Qué agente de aduanas se debe contratar y cuánto cobran?

Se debe contar con un agente de aduanas de forma obligatoria cuando la exportación supera los US $ 5,000. Si la exportación consigna un monto menor, entonces el despacho puede ser realizado mediante Declaración Simplificada de Exportación (DSE) y la contratación de un agente de aduanas no es obligatoria.

El exportador deberá contactarse con la agencia de aduanas que no sólo ofrezca una tarifa competitiva, sino que brinde un servicio de excelente calidad, contando con la infraestructura adecuada y un servicio post embarque para cualquier irregularidad posterior, reclamada por SUNAT. El agente de aduana cobra una comisión entre 1% a 2% del valor FOB de factura

De acuerdo a la definición y regulaciones estipuladas sobre Usuarios Aduaneros Certificados en los artículos 2º y 44º de la Ley General de Aduanas aprobada por el Dec. Leg. Nº 1053, será conveniente que el agente de aduana haya obtenido la citada calificación.

7. ¿Qué función cumplen los agentes de carga?

En materia de transportes se está viviendo una verdadera revolución. El desarrollo del flete aéreo y los sistemas de transporte modular, el uso de contenedores, el sistema multimodal, etc., permite elegir la mejor manera de expedir un producto al mercado seleccionado. Esto obliga a ponderar numerosos factores que suponen ventajas y desventajas, donde el asesoramiento del Agente de Carga es muy importante. Estos tienen la labor de consolidar la carga de varios exportadores, con la finalidad de utilizar un mismo medio de transporte.

Estos agentes pueden brindar asesoramiento para la determinación de:

- Costo de los fletes.
- Tiempo de transporte.
- Necesidad de mantener existencias.
- Riesgos que cubren los seguros.
- Requisitos de embalajes.
- Fiabilidad.
- Conveniencia del cliente.

Es conveniente conocer los medios de transporte disponibles para determinado mercado, a fin de calcular los costos y precios, programar la producción y sus expediciones, a fin de seleccionar el modo más ventajoso.

El agente de carga es quien organiza el transporte de la mercancía por tierra, agua o aire y realiza los trámites necesarios para el embarque y salida de la mercadería.

Sus servicios comprenden el asesoramiento respecto:

- a la ruta más favorable,
- a preparar el embalaje y marcado de la mercadería,
- al llenado en forma correcta del contenedor,
- a preparar la documentación,
- a concertar el seguro de transporte,
- a presentar reclamaciones,
- a reservar espacios de carga con la suficiente anticipación,
- a utilizar el modo más económico de transporte, etc.
- a normas y reglamentos de exportación e importación en destino
- a los usos y costumbres en los lugares de embarque y desembarque de la mercadería

En general se encarga de todo el manejo físico de la mercadería.

De acuerdo a las definiciones y regulaciones estipuladas sobre Usuarios Aduaneros Certificados en los artículos 2º, 15º y 44º de la Ley General de Aduanas aprobada por el D. Leg. Nº 1053, será conveniente que el agente de carga haya obtenido la citada calificación.

8. ¿Cuando se exporta productos perecibles, ¿qué trámites se debe hacer?

Para SUNAT no existe un trámite aduanero específico para una mercancía perecible, pero desde el punto de vista operativo la naturaleza del producto hace que se pueda aplicar un tratamiento distinto por solicitud del exportador al agente de aduanas.

Al exportar una mercancía perecible, la empresa puede solicitar al despachador aduanero un reconocimiento de las mercancías en el local del exportador a fin de no causar ningún daño al producto dado que éstos, por lo general, requieren un acondicionamiento especial.

Cabe resaltar que el exportador deberá contar con los servicios de un agente de aduanas lo suficientemente especializado en este tipo de embarque dado que es el que solucionará cualquier inconveniente a la hora del embarque.

Todos los exportadores de productos frescos deberán preparar la exportación con anticipación y cuidado de manera que les permita reducir riesgos de retraso y demora en los embarques.

9. Cómo realizar el procedimiento de la Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE) para culminar las operaciones de comercio exterior?

La Ventanilla Única de Comercio Exterior - VUCE es un sistema integrado que permite a las partes involucradas en el comercio exterior y transporte internacional gestionar a través de medios electrónicos y por un solo punto, los trámites requeridos por las entidades de control competentes para el tránsito, ingreso o salida del territorio nacional de mercancías.

EL VUCE ha sido resultado de un gran esfuerzo de coordinación entre entidades que tiene como objetivo simplificar en un solo lugar, el ámbito electrónico, los documentos necesarios para poder importar o exportar mercancías e incrementar y hacer más simple el comercio exterior de bienes. Contiene tres ámbitos de aplicación:

- Mercancías restringidas
- Trámites sobre origen
- Servicios portuarios.

En el primer aspecto hay un desarrollo vinculado a la simplificación de trámites a través de los medios electrónicos, eliminando los expedientes físicos y papeles. En el caso de origen, se busca que el VUCE abarque la calificación de origen, la certificación de origen, la auto-certificación y la resolución anticipada de origen. Respecto a los servicios portuarios, usualmente conocido como Ventanilla Única Portuaria – VUP es un sistema integrado de procesos optimizados que permite, a través de medios electrónicos, asegurar la facilitación, el cumplimiento y el control eficiente de los procesos relacionados con la obtención de licencias, permisos y autorizaciones de servicios portuarios; y con los procesos vinculados a los servicios prestados a las naves y a su carga, que se desarrollan previo a la llegada, durante su estadía y previo a la salida.

A nivel normativo, debemos señalar que la Ventanilla Única de Comercio Exterior, fue creada mediante el artículo 1° del Decreto Supremo N° 165-2006-EF, disposición elevada al rango de Ley conforme a la Primera Disposición Complementaria Final del Decreto Legislativo N° 1036. En cumplimiento de dichas disposiciones, se dictó el Decreto Supremo N° 010-2007-MINCETUR, que aprueba el Reglamento para la implementación de la Ventanilla Única de Comercio Exterior - VUCE; con lo cual se dio inicio al proceso para la implementación y puesta en funcionamiento de la misma

La relación de procedimientos regulados a través del VUCE, que incluye a las Entidades participantes son:

- R.M. 037-2011-MINCETUR – Aprueban la ampliación de la relación de procedimientos administrativos que se tramitan a través de la VUCE 14/02/2011
- R.M. 261-2010-MINCETUR – Incluyen 21 procedimientos administrativos en la relación que se tramita a través de la VUCE 29/12/2010
- R.M. 233-2010-MINCETUR – Amplían la relación de Procedimientos Administrativos que se tramitan a través de la VUCE 12/11/2010
- R.M. 137-2010-MINCETUR – Aprueban relación de Procedimientos Administrativos que se tramitarán a través de la VUCE 15/07/2010
- D.S. 010-2010-MINCETUR – Establecen disposiciones reglamentarias referidas a la Ventanilla Única de Comercio Exterior 09/07/2011

A continuación desarrollaremos los beneficios del VUCE, el procedimiento operativo del VUCE y la normativa aplicable más importante.

❖ **Beneficios del VUCE**

Es claro que el gran beneficiario con la digitalización de los trámites para el cumplimiento de los requisitos es el importador y exportador, como usuarios del comercio exterior.

Los beneficios se podrían resumir en los siguientes aspectos:

- Reducción de costos a través de la reducción de tiempos.
- Favorece el rápido procesamiento del despacho aduanero de mercancías restringidas.
- Predictibilidad en las reglas aplicables.
- Mayor efectividad y eficiencia o mejor administración de recursos, con la consiguiente reducción de costos.
- Mayor transparencia, al conocer el estado del expediente, el funcionario a cargo.

Ahora bien, también estamos ante un sistema que beneficia al propio Estado, a través de:

- Mayor efectividad y eficiencia en la utilización de recursos.
- Mejor gestión de riesgo aduanero.
- Incremento en la satisfacción de los usuarios de comercio exterior.
- Mayor integridad y transparencia.

❖ **Procedimiento operativo del VUCE**

La VUCE tiene como objetivo llevar a medios electrónicos los principales trámites para la obtención de requisitos para para la importación o exportación de mercancías restringidas. Estos requisitos de índole documentarios pueden ser:

- Permisos.
- Certificados
- Autorizaciones
- Licencias

En una primera etapa, estos trámites se siguen ante las entidades siguientes:

- Servicio Nacional de Sanidad Agraria (SENASA)
- Dirección General de Salud Ambiental (DIGESA)
- Dirección General de Medicamentos, Insumos y Drogas (DIGEMID).
- Ministerio de Transporte y Comunicaciones (MTC).
- Instituto Tecnológico Pesquero (ITP)
- Ministerio de la Producción (PRODUCE).

Esta primera etapa permitirá que el usuario puedan enviar a través de la

VUCE la solicitud electrónica y adjuntar los documentos digitalizados, que sean exigidos como requisitos del trámite; esta información se deriva a la entidad competente correspondiente, la cual sus propios sistemas de información o ingresando al portal de la VUCE, puede evaluar la solicitud, resolver y notificar electrónicamente el documento resolutivo al interesado. No todos los bienes son de importación o exportación restringida, que a su vez requieran el inicio del trámite ante el VUCE. Debido a ello, se debe verificar previamente al inicio del trámite, cuál es la partida arancelaria del producto materia de importación o exportación a fin de conocer si se podría tratar de un producto de importación restringida. Esta comprobación se efectúa ante la Aduana o ante el agente de aduanas, como expertos en clasificación arancelaria.

Complementariamente al circuito principal descrito, en esta primera etapa se están incorporando los siguientes servicios:

- Autenticación: Mediante la extensión del servicio de clave SOL de SUNAT, se posibilita que los usuarios del sistema se identifiquen plenamente y puedan firmar electrónicamente sus solicitudes.
- Pasarela de pagos: En los trámites que implican el pago de una tasa administrativa. El sistema informa al interesado el monto a pagar y un código que le permite hacerlo en la mayoría de bancos de la red privada o a través de la plataforma de pago electrónico de SUNAT.
- Consultas técnicas: Permite a los administrados realizar consultas a las entidades, respecto a que si un producto especifico, es o no restringido.
- Trazabilidad: Permite que el usuario pueda realizar el seguimiento a las etapas que va pasando su expediente.

Se presentará una segunda etapa de la VUCE, que posibilitará integrar más entidades, habilitar nuevos trámites para las entidades participantes, desarrollar un piloto con la reingeniería de procesos en una entidad y la integración con el despacho aduanero

El reglamento operativo del componente de mercancías restringidas de la VUCE, otorga el necesario respaldo legal a las operaciones que se realicen a través de la VUCE, y regula los siguientes aspectos:

- Incluye a la Autoridad Portuaria Nacional como Coordinador Técnico del Componente de Servicios Portuarios.
- Dispone que la información de los manifiestos de carga marítima remitida por los agentes de carga a SUNAT, sea trasladada a la APN para permitir la implementación del componente de servicios portuarios (VUP)
- Aprueba el Reglamento Operativo del componente de mercancías restringidas de la VUCE, a fin de proveer las reglas para su operatividad.

Este Reglamento, otorga el marco legal para que los administrado tramiten sus procedimientos administrativos incluidos en la VUCE, presentando una solicitud electrónica (denominada SUCE), regula el pago de tasas administrativas por medios electrónicos, las notificaciones electrónicas al Buzón electrónico asignado a cada administrado, la validez de actos administrativos emitidos en el procedimiento administrativo iniciado por la VUCE, la trazabilidad de los expedientes y la formulación de Consultas Técnicas de los administrados a las entidades competentes con la finalidad de reducir la incertidumbre sobre el tratamiento de las mercancías restringidas.

Adicionalmente se establecen las pautas que se deben seguir en el despacho aduanero, para efectos del control automatizado de las mercancías restringidas.

❖ **La normativa aplicable más importante referida al VUCE.**

El Decreto Supremo N° 010-2010-MINCETUR que aprueba el reglamento operativo del componente de mercancías restringidas de la VUCE, otorga el necesario respaldo legal a las operaciones que se realicen a través de la VUCE, y regula los siguientes aspectos:

- Incluye a la Autoridad Portuaria Nacional como Coordinador Técnico del Componente de Servicios Portuarios.
- Dispone que la información de los manifiestos de carga marítima remitida por los agentes de carga a SUNAT, sea trasladada a la APN para permitir la implementación del componente de servicios portuarios (VUP).
- Aprueba el Reglamento Operativo del componente de mercancías restringidas de la VUCE, a fin de proveer las reglas para su operatividad. Este Reglamento, otorga el marco legal para que los administrado tramiten sus procedimientos administrativos incluidos en la VUCE, presentando una solicitud electrónica (denominada SUCE), regula el pago de tasas administrativas por medios electrónicos, las notificaciones electrónicas al Buzón electrónico asignado a cada administrado, la validez de actos administrativos emitidos en el procedimiento administrativo iniciado por la VUCE, la trazabilidad de los expedientes y la formulación de Consultas Técnicas de los administrados a las entidades competentes con la finalidad de reducir la incertidumbre sobre el tratamiento de las mercancías restringidas.

  Adicionalmente se establecen las pautas que se deben seguir en el despacho aduanero, para efectos del control automatizado de las mercancías restringidas.

TRANSPORTE Y EMBALAJE

1. ¿Cuáles son los modos de transporte internacional de mercancías?

La compra-venta internacional de mercancías obliga a transportar las mismas de un país a otro. El transporte puede realizarse por medios marítimo, aéreo, terrestre, fluvial y ferroviario. En las operaciones de transporte combinado concurre más de un modo de transporte.

Los distintos modos de transporte presentan ventajas e inconvenientes. La elección del medio responde a criterios de rapidez (plazo de entrega), seguridad (exigencias del producto), costo y oportunidad.

Los principales modos de transporte de mercancías son:

- **Marítimo**: su principal inconveniente es la lentitud y su mayor ventaja es, para la mercadería con alta relación peso/volumen, el valor de las tarifas es económico. En la actualidad es el modo más utilizado. Documento que emite: Conocimiento de embarque u Ocean Bill of Landing (B/L)
- **Aéreo**: es rápido, y el flete es más costoso que el marítimo. Se verifica con su uso, ahorro en tiempo y en embalajes. Es apto para mercadería de poca relación peso/volumen y de gran valor. Documento que emite: Guía Aérea o Airway Bill.
- **Terrestre**: es idóneo para el transporte puerta a puerta. Es rápido y seguro. Las tarifas varían mucho, por lo que el exportador debe informarse bien antes de contratar este modo. Documento que emite: Carta Porte o Inland or Ground Bill of Landing.
- **Fluvial:** es lento y seguro. Es económico en grandes volúmenes. Documento que emite: Conocimiento de embarque o Inland Waterway Bill of Landing.
- **Ferroviario:** es lento, apto para grandes cargas a tarifas económicas. Documento que emite: Carta Porte o Rail Road Bill of Landing
- **Multimodal:** es la combinación de dos o más modos de los indicados. Se utilizan contenedores a fin de facilitar la transferencia de un modo a otro. Documento que emite: Conocimiento de embarque Multimodal o Multimodal Transport Document.
- **Intermodal:** es la articulación entre diferentes modos de transporte utilizando una única medida de carga (generalmente contenedores), a fin de realizar mas rápida y eficazmente las operaciones de trasbordo de materiales y mercancías.

2. ¿Cómo determinar la mejor opción de transporte de las mercancías?

Dentro del movimiento físico de la mercadería, el transporte internacional es el rubro que más incide en el precio final. Los factores que debe ponderar el exportador al momento de elegir el modo mas adecuado de transporte, son los siguientes:

- Tarifa
- Distancia
- Tiempo de transporte
- Naturaleza de la carga
- Valor de la mercadería
- Seguros
- Embalajes
- Reglamentaciones según el tipo de carga (por ej. carga peligrosa, etc.).
- Posibilidad de siniestros
- Costos de carga y descarga
- Rutas posibles
- Instalaciones portuarias en destino
- Calificación como Usuario Aduanero Certificado

3. ¿Cuáles son los documentos que se utilizan en el transporte internacional de mercancías?

En el transporte internacional de mercancías los documentos principales que han adquirido reconocimiento por parte de los operadores de comercio exterior y las autoridades de los diferentes países son:

- **Contrato de transporte.** En éste el porteador (transportista) se compromete, contra pago de un flete, a transportar mercancías desde un territorio nacional a un territorio de otro país, pudiendo ser a través de la vía marítima, terrestre, aérea o una combinación de ellas.
- **Conocimiento de embarque.** Documento que expide el porteador como constancia de que ha recibido mercancías para enviarlas en un medio de transporte determinado, desde el punto de origen a un punto de destino. Dependiendo de la vía que se utilice para el traslado de la carga, el documento de transporte expedido por el transportista internacional será:
  - Vía marítima: Bill of Landing (Conocimiento de embarque marítimo).
  - Vía aérea: Airway Bill (Guía Aérea).
  - Vía terrestre: Carta Porte.

  Sea cual fuere el documento que se presente, lo importante de éste radica en que consigna el monto por el flete pagado (prepaid) o por pagar en destino (collet), el cual constituye un elemento muy importante para la

determinación del valor CIF sobre el cual se aplican los tributos en el país de destino.

- **Lista de contenido (Packing List).** Documento que detalla el contenido de los bultos a transportar, donde se indica las características referentes a pesos, medidas, unidades y descripción de los contenidos.

4. ¿Qué riesgos de las mercancías exportadas no están cubiertos?

Los riesgos no cubiertos tienen una relación directa con el tipo de transporte a utilizar. En el caso del seguro marítimo, la cobertura contratada presenta diferencias según la cláusula elegida, puesto que existen siniestros y exclusiones que no son cubiertos en cada una de éstas.

Entre los riesgos que generalmente están excluidos se mencionan:

- La negligencia del asegurado.
- Desgaste normal o envejecimiento durante el transporte.
- Daños por embalaje inadecuado.
- Defectos intrínsecos de las mercancías.
- Retrasos y demoras.
- Insolvencia económica del armador.
- Actos ilícitos.
- Guerra.
- Huelgas.
- Utilización de bombas nucleares.

En el caso del transporte aéreo, las compañías aseguradoras pueden asegurar el producto de puerta a puerta. Existen cláusulas adicionales que pueden cubrir la mercancía en condiciones de guerra y huelgas, bajo un formato estandarizado.

En el caso de transporte terrestre, existen dos tipos de cobertura. La primera cobertura es contra siniestros graves y la segunda es a todo riesgo. Añadiendo una cláusula a la póliza se pueden cubrir riesgos de guerra, huelgas u otros.

5. ¿Cómo puedo estar al tanto de las mercancías exportadas?

Una agencia de carga internacional es una empresa que cuenta con la tecnología que facilita el conocimiento de los fletes internacionales; es decir, se encuentra capacitada para informar sobre el embarque, dar un seguimiento respondiendo a las preguntas ¿dónde está la carga / dónde se encuentra?.

Tanto las navieras como las líneas aéreas prefieren atender los embarques a través de un agente de carga, puesto que éste sabe cómo operan y facilita toda la documentación requerida para el embarque.

Todo exportador debe buscar apoyarse en un agente de carga de tal forma que obtenga una mejor información sobre las condiciones de envío de su mercancía.

6. ¿Dónde se puede obtener información de las frecuencias, tarifas y agentes transportistas?

Es posible comunicarse directamente con las agencias marítimas o líneas aéreas, en su defecto consultar a organismos e instituciones vinculados a la actividad de comercio exterior o recurrir a publicaciones especializadas.

7. ¿Qué se debe tomar en cuenta al momento de establecer el plazo de entrega considerando que las naves pueden presentar atrasos en sus itinerarios?

Para determinar fechas de entrega de las mercancías se debe considerar que el transporte puede presentar retrasos por inconvenientes que escapan del manejo del exportador, es por ello, que se deben establecer parámetros de tiempo promedio a considerarse al momento de contratar un transporte, puesto que esto está directamente relacionado al tiempo de entrega de la mercancía.

En el caso de los aviones puede existir un retraso con tolerancia de un (1) día. En el caso de los buques mercantes puede demorar cinco (5) días.

Por ello, al momento de fijar un plazo máximo de entrega, se deben considerar ciertos parámetros que pueden perjudicar el desplazamiento de la mercancía.

8. ¿Cómo afectan los errores cometidos en los documentos de embarque a la exportación?

Las consecuencias de rehacer documentos mal preparados, con frecuencia perjudican al mayor intercambio de mercancías, haciendo que se evalúen aspectos tales como gastos financieros generados por demoras en la recepción de los pagos, costos de servicios no presupuestados dentro del costo de exportación para solucionar inconvenientes, pérdidas de tiempo y un deterioro de la relación entre el exportador e importador.

9. ¿Qué incluye el servicio brindado por los depósitos temporales (terminales de almacenamiento)?

Los depósitos temporales, antes llamados terminales de almacenamiento nacen de las privatizaciones de los almacenes del Estado, estas empresas reciben carga en una zona primaria aduanera donde toda mercadería está bajo potestad de la Aduana peruana.

Los servicios que estas empresas prestan son almacenaje aduanero, manipuleos, aforos previos, aforos físicos, fiscalizaciones, trasegados, fumigación, lavado de contenedor, etc.

De acuerdo a las definiciones y regulaciones estipuladas sobre Usuarios Aduaneros Certificados en los artículos 2º, 15º y 44º de la Ley General de Aduanas, será conveniente que el terminal de almacenamiento cuente con la citada calificación.

10. ¿Cuáles son las normas de etiquetado y marcado en los embalajes de exportación?

El etiquetado que se utiliza en los contenedores para exportación se coloca para cumplir con las reglamentaciones de embarque, para garantizar el manejo adecuado y para ayudar a quienes reciben la mercancía a identificar las consignaciones. No se debe confundir etiquetado externo del embalaje con publicidad. Por el contrario, es recomendable que sea discreto con el fin de prevenir robos.

Para no caer en errores u omisiones, se recomienda que el diseño del rótulo externo sea acordado entre las partes o elaborado según los usos y costumbres del sector en que se incursiona.

Toda la información deberá ser clara, estar escrita con tinta a prueba de agua y en el idioma del puerto de destino.

Se debe utilizar símbolos internacionales reconocidos. El agente de carga puede darle instrucciones o proporcionarle los símbolos apropiados para sus embarques.

El marcado de un envío embalado es fundamental para facilitar su identificación. La información básica que debe incluir se detalla a continuación:

- Marca del embarcador.
- Marca del importador, conforme a la carta de crédito.
- Destino y puerto de entrada.
- Número de pedido.
- País de origen.
- Puerto de salida y lugares de despacho.
- Peso bruto, neto y volumen.
- Número de paquetes y tamaño de las cajas.
- Instrucciones de manipulación especial, con sus respectivos símbolos.

Se recomienda consultar con el importador u oficinas comerciales del mercado meta, para verificar la normativa o usos y costumbres al respecto.

BIBLIOGRAFÍA

1. Plan Estratégico Nacional Exportador 2003–2013, con sus componentes operativos.
2. Ley N° 1053, Ley General de Aduanas.
3. Texto Único Ordenado de la Ley General de Aduanas - D.S. 129-2004-EF de 12.09.2004.
4. Reglamento de la Ley General de Aduanas - D.S. 011-2005-EF de 26.01.2005.
5. Tabla de Sanciones aplicables a las infracciones previstas en la Ley General de Aduanas - D.S. 013-2005-EF. De 28.01.2005.
6. Ley N° 28977, Ley de Facilitación del Comercio Exterior, publicado en el Diario oficial El Peruano el 9 de febrero del 2007.
7. Decreto Supremo N° 022-2008-EF, Reglamento de la Ley 28977, Ley de Facilitación del Comercio Exterior publicado el 8 de febrero del 2007.
8. Resolución de Superintendencia Nacional Adjunta de Aduanas N° 00440-2005-SUNAT/A, que aprueba el Procedimiento de Exportación Definitiva INTA-PG.02.
9. www.promperu.gob.pe
10. www.sunat.gob.pe.
11. www.portalagrario.gob.pe
12. www.camaralima.org.pe.
13. www.mincetur.gob.pe.
14. www.aladi.org.
15. www.infomipyme.com.
16. www.economia.gob.mx.
17. ALVARADO, Oswaldo. Algunos Efectos Tributarios de la Regulación del Drawback en el Perú. Advocatus. Lima-Perú, N° 15, 2006.
18. MALCA, Oscar. Apuntes de Estudio: Comercio Internacional. Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico, Lima-Perú, Segunda Edición, 2004.
19. CARDOZA, DIAZ, TARABOTTO *Finanzas Internacionales: Un Enfoque para Latinoamérica*. Biblioteca Universitaria 18, Universidad del Pacífico.
20. BIBLIOTECA CEADEX, http:/www.adexperu.org.pe/biblioteca.asp.
21. BARRY, H. Historia de la Economía del Mundo Occidental. Uteha, 1999.
22. JEREZ, José. Comercio Internacional. ESIC Editorial. Madrid-España. Segunda Edición, 2004.
23. GARCÍA, DIEGO M. Operaciones Bancarias. Por Rua, 2001.
24. GIMÉNEZ, GUILLERMO. Fundamentos del Comercio Internacional, CCI 1998.
25. MC CULLOUGH, B. Letter of Credit. Matter Bender, 2002.

26. MINERVI, Nicola. La Ingeniería de la Exportación. México, Cuarta Edición, Octubre de 2003.
27. RIVAS,G. Elementos de Técnica bancaria. Arita, 2001.
28. RODRÍGUEZ, A. Técnica y Organización Bancaria. Macchi, 2001.
29. RODRÍGUEZ, S. Contratos Bancarios. Felaban, 2000.
30. VASQUEZ, Oscar y SOROGASTUA, José Luis. Manual del régimen de restitución de derechos arancelarios - drawback. Editorial CETAD, 2009.