DOCUMENTOS NECESARIOS PARA LA EXPORTACIÓN

Abril 2013

Departamento de Facilitación de Exportaciones

Departamento de Facilitación de Exportaciones
Sub Dirección de Servicios y Asistencia Empresarial
República de Panamá 3647, Lima 27 – Perú
T (51-1) 616 7400 A 2591 - 2566
www.promperu.gob.pe

ÍNDICE

introducción 1

I. Contratos Comerciales en General 2

1.1 Aspectos Generales 2

1.2 El Contrato de Compraventa Internacional 3

1.3 Fases de la celebración de un Contrato de Compraventa Internacional ... 3

1.4 Los *Incoterms 2010* y el Contrato de Compra Venta Internacional 4

1.5 Relación de las partes con terceros que participan en el Contrato de Compraventa 7

1.6 Mercancías Restringidas 8

1.7 Participación en Ferias 10

Ii. Modalidades de Exportación y los documentos necesarios 11

2.1. Exportación Directa bajo *Incoterm* FAS - FOB 11

2.2. Exportación Directa bajo *Incoterm* CIF 12

2.3. Exportación Directa bajo *Incoterm* EXW 13

2.4. Exportación a través de Broker 14

2.5. Exportación a través de Representantes Comerciales 15

2.6. Exportación a través de un Distribuidor Internacional 16

2.7. Exportación mediante Acopiadores (Intermediarios) 17

2.8. Exportación mediante Cooperativas 18

2.9. Exportación a través de un Trading local 19

2.10. Exportación a través de un Joint Venture o Contrato de Colaboración Empresarial 20

2.11. Exportación De Mercancías Por Otra Aduana 21

INTRODUCCIÓN

En las operaciones de comercio exterior, uno de los pasos que debe ser cuidadosamente realizado es el llenado de los documentos que pudieran generarse para exportar mercancías. Quiere decir que quienes sean responsables de ello deben realizarlo con precisión a fin de evitar demora o confusiones en sus transacciones de venta, y de este modo obtener resultados exitosos por su buena labor ante los compradores y potenciales compradores.

Por ser una labor que requiere de precisión y que, muchas veces, es causa de equivocación y trámites engorrosos ante la autoridad aduanera, los potenciales exportadores ven limitada su posibilidad de hacer realidad una relación comercial con compradores en todo el mundo: el temor a equivocarse en el llenado de los documentos de exportación puede generar una barrera en su inicio a la internacionalización de sus productos, o una traba para quienes ya siguen ese camino.

En ese sentido, esta guía brinda las pautas para un correcto llenado de los documentos de exportación, que servirá para instruir a los exportadores en la elaboración de los documentos que deberá entregar en el marco de la transacción internacional.

I. CONTRATOS COMERCIALES EN GENERAL

1.1 ASPECTOS GENERALES

En el comercio – tanto a nivel nacional como internacional – existen diversos contratos cuyos efectos son los de obligar a las partes involucradas hacia una transacción de carácter oneroso. En ese sentido, resulta de suma importancia el establecimiento de los parámetros de actuación de cada una de las partes en relación a las responsabilidades que asume cada uno en base al acuerdo comercial, así como la generación de los documentos necesarios para llegar al objeto del acuerdo.

En este orden de ideas en los contratos modernos, el intercambio de documentos expresa el cumplimiento de la obligación contraída con la contraparte, siendo que muchos de los documentos representan la mercancía (títulos valores). De igual forma, el paso de las mercancías por las fronteras bajo cualquier título o concepto necesitan ser declaradas ante Aduanas, y para tal efecto los documentos de la operación son utilizados para la salida y entrada de las mercancías.

No debemos olvidar que los contratos comerciales son, básicamente, acuerdos entre partes que tienen por objeto producir derechos y obligaciones de naturaleza mercantil; es decir, que debe tener por objeto la realización de un "acto de comercio".

Tales contratos pueden consistir en la contraprestación de tipo "compraventa", en la que una parte se obliga a la entrega de bienes a cambio de una suma de dinero. Del mismo modo, es válido llamar "contrato comercial" a los contratos de comercio compensado – conocido también como "trueque" – así como los contratos de leasing (arrendamiento financiero), entre otros.

Pese a la gama de contratos comerciales existentes, el informe versa sobre los contratos de compraventa internacional, así como los de consignación de perecibles que, si bien son contratos cuya naturaleza jurídica son distintas, la base documental para hacer efectiva las prestaciones es similar. Del mismo modo la participación en ferias, que es una de las formas de promocionar los productos, tiene como intención generar una posterior venta, sin embargo el paso por Aduanas de las muestras genera una documentación que el exportador necesita conocer para llevar adelante sus propósitos.

1.2 EL CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL

El contrato de compraventa internacional es el acuerdo de voluntades celebrado entre partes domiciliadas en países diferentes, a través del cual se transfiere la posesión de mercancías que serán transportadas a otro territorio, teniendo como contraprestación el pago de un precio.

Para efectos de la formación de un contrato de compraventa internacional, en la que usualmente las partes del contrato se encuentran en distintos lugares del mundo, se tiene como válida la ejecución de un contrato cuando se realizan los intercambios de documentos comerciales. Es decir, que para que exista un contrato de compraventa internacional no es necesaria la presencia física de las partes, ni que los acuerdos queden plasmados en un documento físico que será válido con la firma de ambos. Bastará con los correos electrónicos y/o pruebas en la que conste el establecimiento de un acuerdo.

1.3 FASES DE LA CELEBRACIÓN DE UN CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL

La compraventa internacional, como los contratos en general, tienen ciertas fases características para su constitución y el consecuente nacimiento de las obligaciones de las partes. Veamos:

- **Oferta**: Propuesta dirigida a una o más personas con la intención de transferir un bien corpóreo (información del oferente, mercancía, condiciones de pago, momento y lugar de entrega, entre otros).

- **Aceptación**: Consentimiento respecto de la oferta.

La aceptación que contenga adiciones, limitaciones u otras modificaciones, se le considera como una contra oferta, que a su vez requerirá aceptación de la otra parte para que se perfeccione el contrato. La aceptación es una simple afirmación.

1.4 LOS *INCOTERMS 2010* Y EL CONTRATO DE COMPRA VENTA INTERNACIONAL

Resulta necesario, al hablar de contratos de compraventa internacional, hacer mención a los *Incoterms 2010*. Estos son términos del comercio internacional, cuyo uso es común entre las partes de una compraventa internacional y es usado para determinar la responsabilidad de las partes tanto en cuanto sea concerniente a las mercancías, así como los trámites a realizar para efectuar el contrato (que se materializará en los documentos a entregar al comprador).

Cada término de entrega, indica los documentos que el exportador debe entregar y quien es la persona que debe realizar Aduanas en cada país. Así tenemos:

EXW.- Ex Works - En Fábrica:

- Factura comercial o contrato de compraventa.
- Certificados sanitarios o fitosanitarios de requerir el producto.
- Declaración o certificado de origen, si se acoge a una preferencia arancelaria en destino.

FAS.- Free Alongside Ship - Libre al costado de la nave:

- Factura comercial o contrato de compraventa
- Certificados sanitarios o fitosanitarios de requerir el producto
- Declaración o certificado de origen, si se acoge a una preferencia arancelaria en destino.
- Declaración aduanera de exportación definitiva

FCA.- Free Carrier - Libre entregado al transportista

- Factura comercial o contrato de compraventa.
- Certificados sanitarios o fitosanitarios de requerir el producto.
- Declaración o certificado de origen, si se acoge a una preferencia arancelaria en destino.
- Declaración aduanera de exportación definitiva.

FOB.- Free on Board - Libre a bordo

- Factura comercial o contrato de compraventa.
- Certificados sanitarios o fitosanitarios de requerir el producto.
- Declaración o certificado de origen, si se acoge a una preferencia arancelaria en destino.
- Declaración aduanera de exportación definitiva.
- Llenar la "matriz" del conocimiento de embarque – Bill of Lading B/L (que significa indicarle al transportista que información necesita el casillero de mercancías del documento de transporte)

CFR.- Cost and Freight - Costo y flete

- Factura comercial o contrato de compraventa.
- Certificados sanitarios o fitosanitarios de requerir el producto.
- Declaración o certificado de origen, si se acoge a una preferencia arancelaria en destino.
- Declaración aduanera de exportación definitiva.
- Llenar la "matriz" del conocimiento de embarque – Bill of Lading B/L (que significa indicarle al transportista que información necesita el casillero de mercancías del documento de transporte) y enviar el conocimiento de embarque al comprador.

CPT.- Carriage paid to - Flete pagado hasta

- Factura comercial o contrato de compraventa
- Certificados sanitarios o fitosanitarios de requerir el producto
- Declaración o certificado de origen, si se acoge a una preferencia arancelaria en destino.
- Declaración aduanera de exportación definitiva
- Llenar la "matriz" del documento de transporte (que significa indicarle al transportista que información necesita el casillero de mercancías del documento de transporte) y enviar el documento al comprador.

CIF.- Cost, Insurance and Freight - Costo, Seguro y Flete

- Factura comercial o contrato de compraventa
- Certificados sanitarios o fitosanitarios de requerir el producto
- Declaración o certificado de origen, si se acoge a una preferencia arancelaria en destino.
- Declaración aduanera de exportación definitiva
- Llenar la "matriz" del conocimiento de embarque – Bill of Lading B/L (que significa indicarle al transportista que información necesita el casillero de mercancías del documento de transporte) y enviar el conocimiento de embarque al comprador.
- Enviar la póliza de seguro al comprador. La póliza debe estar endosada o que indique como beneficiario del seguro al comprador.

CIP.- Carriage and Insurance paid to - Flete y Seguro pagado hasta

- Factura comercial o contrato de compraventa.
- Certificados sanitarios o fitosanitarios de requerir el producto.
- Declaración o certificado de origen, si se acoge a una preferencia arancelaria en destino.
- Declaración aduanera de exportación definitiva.

- Llenar la "matriz" del documento de transporte (que significa indicarle al transportista que información necesita el casillero de mercancías del documento de transporte) y enviar el documento al comprador.
- Enviar la póliza de seguro al comprador. La póliza debe estar endosada o que indique como beneficiario del seguro al comprador.

DAT.- Delivery at terminal - Entregado en la terminal.

- Factura comercial o contrato de compraventa.
- Certificados sanitarios o fitosanitarios de requerir el producto.
- Declaración o certificado de origen, si se acoge a una preferencia arancelaria en destino.
- Declaración aduanera de exportación definitiva.
- Llenar la "matriz" del documento de transporte (que significa indicarle al transportista que información necesita el casillero de mercancías del documento de transporte) y enviar el documento al comprador.
- Enviar la póliza de seguro al comprador. La póliza debe estar endosada o que indique como beneficiario del seguro al comprador.

DAP.- Delivery at point - Entregado en el punto convenido

- Factura comercial o contrato de compraventa.
- Certificados sanitarios o fitosanitarios de requerir el producto.
- Declaración o certificado de origen, si se acoge a una preferencia arancelaria en destino.
- Declaración aduanera de exportación definitiva.
- Llenar la "matriz" del documento de transporte (que significa indicarle al transportista que información necesita el casillero de mercancías del documento de transporte) y enviar el documento al comprador.
- Enviar la póliza de seguro al comprador. La póliza debe estar endosada o que indique como beneficiario del seguro al comprador.
- Declaración de importación en el país de destino.

DDP.- Delivery duty paid - Entregado con derechos pagados

- Factura comercial o contrato de compraventa.
- Certificados sanitarios o fitosanitarios de requerir el producto.
- Declaración o certificado de origen, si se acoge a una preferencia arancelaria en destino.
- Declaración aduanera de exportación definitiva.
- Llenar la "matriz" del documento de transporte (que significa indicarle al transportista que información necesita el casillero de mercancías del documento de transporte) y enviar el documento al comprador.
- Enviar la póliza de seguro al comprador. La póliza debe estar endosada o que indique como beneficiario del seguro al comprador.

- Declaración de importación en el país de destino.
- Pago de los derechos de importación.

Cuadro Resumen de *Incoterms 2010*

Modalidad de transporte	Mercancía acondicionada para su venta	La carga en el almacén del vendedor	Transporte interior en origen	Formalidades aduaneras de exportación	Gastos de manipulación en origen	Transporte principal	El Seguro de la mercancía	Gastos de manipulación en destino	Formalidades aduaneras de importación	Transporte interior en destino	Entrega de la mercancía al comprador
EXW Cualquier vía	Vendedor	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador
FCA Cualquier vía	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador
FAS Vías Navegables	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador
FOB Vías Navegables	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor / Comprador	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador
CPT Cualquier vía	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador
CIP Cualquier vía	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador
CFR Vías Navegables	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador
CIF Vías Navegables	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador
DAT Cualquier vía	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Comprador	Comprador	Comprador
DAP Cualquier vía	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Comprador	Vendedor	Vendedor
DDP Cualquier vía	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor

Vendedor — Comprador — Vendedor / Comprador

1.5 RELACIÓN DE LAS PARTES CON TERCEROS QUE PARTICIPAN EN EL CONTRATO DE COMPRAVENTA

En el comercio, la labor de los terceros que intervienen es fundamental, principalmente de aquellos encargados de trasladar las mercancías hasta el lugar de destino, y las entidades bancarias que permiten el flujo seguro del dinero producto de las operaciones comerciales.

El contrato de compraventa expresa quien está obligado a contratar el transportista, agente de Aduanas, así como el banco y la forma de pago a utilizar.

Los documentos de transporte tienen las siguientes denominaciones:

- Conocimiento de embarque marítimo / fluvial / lacustre - Bill of Lading (B/L).
- Conocimiento de embarque aéreo o Carta porte aérea - Airway Bill.
- Carta porte terrestre.

Si el contrato de compraventa implica que el vendedor sea quien pague el transporte el documento de transporte debe ser de la modalidad: prepagado o prepaid. Si por el contrario es el comprador quien tiene que pagarlo, el documento será collect o pagadero en destino.

Los *Incoterms* nos ayudan a descifrar esto:

- Documentos de transporte pre pagados: CFR, CPT, CIF, CIP.
- Documentos de transportes pagaderos en destino: EXW, FAS, FCA, FOB, DAT, DAP, DDP.

En cuanto a la presentación de los documentos, si bien en una operación normal se indicó que tenían que ser entregados (enviados) al comprador, en caso que se utilice una remesa documentaria o una carta de crédito, la entrega se realiza al Banco designado por las partes en el acuerdo comercial.

- Remesa documentaria. El exportador entrega los documentos exigidos según cada Incoterm y adicionalmente una letra de cambio para que el comprador la acepte y la pague en destino.

- Carta de crédito. El exportador entrega los documentos exigidos en la propia carta de crédito (que previamente han acordado las partes del contrato) en el plazo estipulado en dicha carta de crédito.

1.6 MERCANCÍAS RESTRINGIDAS

Las mercancías restringidas son todos aquellos productos que por sus características necesitan de una autorización de la entidad pertinente para permitir su ingreso o salida al país. Generalmente corresponden a mercancías que pueden tener un impacto en la salud pública, animal o vegetal.

En el caso de los productos de exportación, dada la naturaleza de la mercancía o el objeto de uso del producto, será primordial la expedición de los permisos que correspondan para su salida del país, antes de iniciar los trámites de exportación.

El procedimiento en nuestro país para la exportación de mercancía restringida se encuentra establecido en el ***Procedimiento Específico: Control de Mercancías Restringidas (INTA-PE.00.06)***[1], que en el anexo de su procedimiento indica el tipo de mercancía y entidad a presentar.

[1] Procedimiento Específico: Control de Mercancías Restringidas

Anexos del Procedimiento

ANEXOS DEL PROCEDIMIENTO DE MERCANCÍAS RESTRINGIDAS Y PROHIBIDAS INTA-PE.00.06

Cód	ENTIDAD / Tipo de mercancía que controla
Ministerio de la Producción – PRODUCE	
11	Viceministerio de Pesquería
	Anexo 09: Recursos hidrobiológicos Anexo 10: Cetáceos menores
17	DIQPF – Dirección De Insumos Químicos y Productos Fiscalizados
	Anexo 05: Insumos y productos químicos que pueden derivarse a la fabricación de drogas derivadas de la hoja de coca, de la amapola y otras que se obtienen a través de procesos de síntesis Anexo 04: Elementos componentes del nitrato de amonio
18	OTO/PERÚ – Oficina Técnica de Ozono
	Anexo 07: Sustancias agotadoras de la capa de ozono Anexo 08: Equipos de refrigeración, congelamiento que pueden usar SAO
27	Dirección de Normas Técnicas y Control
	Anexo 30: Pilas y baterías de zinc carbón Anexo 31: Neumáticos de vehículos Anexo 32: Conductores Eléctricos
19	Otras dependencias pertenecientes al PRODUCE
Ministerio de Agricultura – MINAG	
05	SENASA – Servicio Nacional de Sanidad Agraria
	Anexo 18: Productos y subproductos de origen vegetal Anexo 19: Plaguicidas agrícolas Anexo 19.1: Autorización de Importación de plaguicidas químicos de uso agrícola terminado Anexo 19.2: Autorización de Importación de plaguicida químico de uso agrícola, ingrediente activo grado técnico Anexo 20: Productos y subproductos de origen animal Anexo 21: Productos veterinarios terminados, alimentos, aditivos y mezclas Anexo 21.1: Cantidades Máximas de Productos Veterinarios, Alimentos y Aditivos no Registrados para uso propio sin fines comerciales Anexo 22: Productos vegetales y animales, sus productos y subproductos que ingresen por puestos fronterizos
06	INRENA – Instituto Nacional de Recursos Naturales
	Productos de flora y fauna
14	PROABONOS – Proyecto Especial de Promoción del Aprovechamiento de Abonos provenientes de Aves Marinas
	Anexo 23: Guano de la isla
15	CONACS - Comisión Nacional de Camélidos Sudamericanos
	Camélidos sudamericanos, productos y subproductos
16	Otras dependencias pertenecientes al MINAG
Ministerio del Interior – MININTER	
02	DICSCAMEC - Dirección General de Control de Servicios de Seguridad, Control de Armas, Munición y Explosivos de Uso Civil
	Anexo 3: Armas, municiones, explosivos y artículos conexos de uso civil Anexo 4: Nitrato de amonio y sus elementos componentes
20	Otras dependencias pertenecientes al MININTER
Ministerio de Salud – MINSA	
03	DIGEMID – Dirección General de Medicamentos, Insumos y Drogas
	Anexo 11: Productos farmacéuticos y galénicos, productos cosméticos y similares, insumos, instrumental y equipo de uso médico-quirúrgico u odontológico, productos sanitarios y productos de higiene personal y doméstica. Anexo 12: Sustancias estupefacientes, psicotrópicas y precursores
04	DIGESA – Dirección General de Salud Ambiental
	Anexo 13: Alimentos y bebidas industrializados de consumo humano Anexo 14: Recursos hidrobiológicos para consumo humano Anexo 15: Desinfectantes y plaguicidas de uso doméstico o en salud pública. Anexo 16: Residuos peligrosos sujetos al convenio de Basilea Anexo 17: Residuos sólidos
21	Otras dependencias pertenecientes al MINSA
Ministerio de Transportes y Comunicaciones – MTC	
08	Ministerio de Transportes y Comunicaciones
	Anexo 01: Equipos o aparatos de telecomunicación y equipos para estaciones transmisoras radioeléctricas en general
Ministerio de Relaciones Exteriores –MRREE	
07	Ministerio de Relaciones Exteriores
	Anexo 02: Textos geográficos o publicaciones cartográficas
Ministerio de Educación – MINED	
12	I.N.C; Biblioteca Nacional o Archivo General de la Nación
	Anexo 24: Bienes culturales muebles
22	Otras dependencias del Ministerio de Educación
Ministerio de Energía y Minas – MEM	
23	IPEN - Instituto de Energía Nuclear
	Anexo 29: Material nuclear, bienes, maquinaria y equipos que sean fuentes de radiaciones ionizantes nuevas, usadas o repotenciadas.
24	Otras dependencias pertenecientes al MEM
	Anexo 25: Combustible líquido y otros derivados de los hidrocarburos
Ministerio de Comercio Exterior y Turismo – MINCETUR	
25	DNT- Dirección Nacional de Turismo
	Anexo 26: Juegos de casino y máquinas tragamonedas o de memoria de sólo lectura de programas para estas máquinas
26	Otras dependencias pertenecientes al MINCETUR
Otros Organismos o Instituciones del Estado	
99	Otras dependencias del Estado

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. Es decir, si el exportador requiere una certificación sanitaria o similar puede ingresar a www.vuce.gob.pe y registrarse con su clave SOL (SUNAT ON LINE) para efectos de llevar adelante sus trámites.

1.7 PARTICIPACIÓN EN FERIAS

Como se ha explicado líneas anteriores, la participación en ferias no implica la pre existencia de un acuerdo comercial, sino la intención de promover la venta exhibiendo los productos del exportador ante los ojos de potenciales compradores. Sin embargo el paso aduanero es necesario para la salida e ingreso de las mercancías al país.

En ese sentido la legislación peruana, exige que la mercancía salga del país, bajo el régimen de ferias y no como una exportación definitiva, en tal sentido no existe obligación de generar una factura comercial, sino una declaración jurada que indique el lugar de destino, el tiempo de permanencia y sobretodo en que consiste el producto a exhibir. Claro está, que si hablamos de mercancías restringidas adicionalmente será necesario obtener los certificados respectivos para su salida.

De igual forma el retorno de mercancías al país se regirá por el régimen de ferias y no por el de importación definitiva. Cabe mencionar que si el bien se vende durante la feria, se tiene que emitir una factura de venta, y presentarla a la Aduana modificando el régimen a un régimen de exportación definitiva (ya que el bien no regresaría nunca más).

II. MODALIDADES DE EXPORTACIÓN Y LOS DOCUMENTOS NECESARIOS

2.1. EXPORTACIÓN DIRECTA BAJO *INCOTERM* FAS - FOB

Según se aprecia en el gráfico, para efectos de una exportación bajo el régimen FAS – FOB, la entrega de la mercancía y, por ende, el traslado de los riesgos y responsabilidades respecto a ésta será cuando los productos sobrepasen la borda del buque. En consecuencia, el término FOB obliga al vendedor a despachar la mercancía para la exportación.

En ese sentido, el vendedor se encuentra obligado a entregar:

- Factura comercial sin IGV.
- Certificados sanitarios o fitosanitarios de requerir el producto.
- Declaración o certificado de origen, si se acoge a una preferencia arancelaria en destino.
- Declaración aduanera de exportación definitiva.
- Llenar la "matriz" del conocimiento de embarque – Bill of Lading B/L (que significa indicarle al transportista que información necesita el casillero de mercancías del documento de transporte).

2.2. EXPORTACIÓN DIRECTA BAJO *INCOTERM* CIF

Respecto a la exportación bajo el *Incoterm* CIF (costo, seguro y flete), el vendedor se hace responsable de la mercancía hasta cuando ésta sobrepasa la borda del buque en el puerto de destino, cuyo costo implica los gastos en flete y el seguro que cubrirá los riesgos del traslado de la mercancía. Siendo así, el vendedor se encuentra obligado a realizar los trámites de exportación, con la documentación necesaria para el tipo de mercancía, así como el certificado de origen (si fuera necesario) y realizar los trámites aduaneros en nuestro país. Los documentos a entregar son:

- Factura comercial sin IGV.
- Certificados sanitarios o fitosanitarios de requerir el producto.
- Declaración o certificado de origen, si se acoge a una preferencia arancelaria en destino.
- Declaración aduanera de exportación definitiva.
- Llenar la "matriz" del conocimiento de embarque – Bill of Lading B/L (que significa indicarle al transportista que información necesita el casillero de mercancías del documento de transporte) y enviar el conocimiento de embarque al comprador.
- Enviar la póliza de seguro al comprador. La póliza debe estar endosada o que indique como beneficiario del seguro al comprador.

2.3. EXPORTACIÓN DIRECTA BAJO *INCOTERM* EXW

En este término, el vendedor deberá realizar la entregar de la mercancía en sus instalaciones, quedando por cuenta y cargo del comprador los demás actos y gastos necesarios para el traslado de la mercancía al país de destino, incluido el despacho de exportación.

El vendedor debe girar:

- Factura comercial con IGV.
- Certificados sanitarios o fitosanitarios de requerir el producto.
- Declaración o certificado de origen, si se acoge a una preferencia arancelaria en destino.

Si el vendedor ha acordado con el comprador, que él (vendedor) realiza la declaración aduanera de exportación, entonces su factura deberá ser sin IGV.

2.4. EXPORTACIÓN A TRAVÉS DE BROKER

En el caso de participar un broker, es decir una persona que se dedica a buscar clientes y proveedores para que ellos luego comercialicen, y recibe a cambio una comisión, la figura es similar a las anteriores, siempre que el Broker no aparezca en ningún documento de la compra venta internacional. En este caso se utilizan los documentos propios de cada *Incoterm*.

2.5. EXPORTACIÓN A TRAVÉS DE REPRESENTANTES COMERCIALES

En el caso que el representante del comprador está en el Peru, el exportador es el único que le entrega los productos en el territorio peruano. El exportador debe girar una factura comercial con IGV al representante comercial, y éste realizar el proceso de exportación. En este caso el vendedor peruano no aparece como "exportador" sino como proveedor de una empresa internacional.

2.6. EXPORTACIÓN A TRAVÉS DE UN DISTRIBUIDOR INTERNACIONAL

El distribuidor, a través del Contrato de Distribución, acuerda con el Vendedor (exportador) la venta de los productos de éste, por cuenta y cargo del distribuidor. El vendedor dará el producto a un precio determinado; y, el monto excedente por la "reventa", será para beneficio del distribuidor.

En esta modalidad el distribuidor actúa como un comprador internacional, ya que se ubica fuera del territorio nacional. El distribuidor revende las mercancías compradas en el Perú. Los documentos se giran según el *Incoterm* pactado y siempre sin IGV.

2.7. EXPORTACIÓN MEDIANTE ACOPIADORES (INTERMEDIARIOS)

El acopiador compra los productos a diversos productores del mercado, para ofrecerlo a los compradores extranjeros. Es decir, el exportador final es el Acopiador.

En este caso el intermediario o acopiador se encuentra ubicado en el Perú, y tiene como finalidad comprar a diversas empresas mercancías similares. Por ejemplo, artesanías u otros objetos de característicos de una región del país. Este intermediario tiene los contactos en el exterior que le permite, en un solo envío cumplir con sus clientes.

El documento que tiene que entregar cada productor es una factura sin IGV a nombre del acopiador. Este acopiador debe declarar ante la Aduana los nombres y números de Registro Único de Contribuyente (RUC) de los productores en un anexo de la declaración aduanera para que la Aduana entienda que los verdaderos "exportadores" son los productores que le dieron sus productos al intermediario. Esta figura se conoce en Aduanas como "exportación a través de terceros".

2.8. EXPORTACIÓN MEDIANTE COOPERATIVAS

En el tratamiento para la exportación mediante cooperativas, generalmente se realiza la exportación a través de ella como persona jurídica. Es decir que, para efectos de los trámites aduaneros, generación de documentos, responsabilidades, recepción del pago y demás relacionados a la compraventa internacional de mercancías, es la cooperativa quien generará documentos y adoptará los compromisos que de la transacción emanen. Cabe resaltar que el pago que reciba la cooperativa será distribuido al final del año entre los que la conforman.

Asimismo, existe la posibilidad de que la cooperativa adopte una figura que permita a los integrantes de ésta a realizar exportaciones de sus productos, teniéndola en consideración como intermediaria de los productores. En este caso, los documentos a emitir serán los mismos del caso de exportación a través de acopiadores.

2.9. EXPORTACIÓN A TRAVÉS DE UN TRADING LOCAL

En esta modalidad el trading aparece como intermediario en la declaración de aduana y en los documentos de embarque porque la carta de crédito está a su nombre. Previamente a la entrega de los documentos al banco, el trader nombra como segundo beneficiario del dinero a cada uno de los productores, de manera que cada uno reciba el pago desde el extranjero de manera directa.

Los productores entregan una factura comercial sin IGV al trader para que la presente a la Aduana, y luego la factura que dice destinatario la presenta al banco para el cobro del dinero. Los tramites de embarque y aduaneros los realiza el trader.

2.10. EXPORTACIÓN A TRAVÉS DE UN JOINT VENTURE O CONTRATO DE COLABORACIÓN EMPRESARIAL

La figura contractual del *Joint Venture* o asociación en participación o colaboración empresarial, implica un acuerdo comercial entre productores de atender un cliente en común para una operación determinada o por un tiempo determinado. Quien exporta es el *Joint Venture* o su equivalente, quien tiene un RUC ante la SUNAT y genera todos los documentos de embarque según el propio *Incoterm*.

La ganancia (pago) de la venta se distribuye entre los socios del acuerdo según lo pactado.

2.11. EXPORTACIÓN DE MERCANCÍAS POR OTRA ADUANA

Esta figura consiste en utilizar la Aduana de su propia localidad pero realizandoel embarque por un puerto, aeropuerto u aduana de otra localidad. Por ejemplo, se puede iniciar el trámite de la exportación en la Aduana de Cusco o Arequipa e indicar a la Aduana que la mercancía se embarcará por el puerto de Ilo, Matarani o Callao.

En este caso, la modalidad de documentos sigue lo indicado en el *Incoterm* pactado, pero debe realizarse un traslado hasta el puerto de embarque según las disposiciones de seguridad aduanera. Es necesario un agente de Aduanas.