



ATLANTIKA
ABOGADOS & CONTADORES

**Regímenes de Exportación,
aspectos jurídicos y operativos**

Christian Mazzei Coria

Mazzei75@gmail.com

Seminario Miércoles del Exportador - PromPerú

25 de enero de 2017

Lima, Perú



TALLER DE EXPORTACIONES

Expositor: Mg.Christian Mazzei

Etapas de internacionalización de la empresa



**¿Cuál es el camino de la empresa
global?**

Etapas de internacionalización de la empresa

1. Exportación Ocasional, pedidos esporádicos del exterior que no ha buscado, no explora activamente la factibilidad de exportar.

2. Exportación experimental, la empresa ha decidido iniciar el proceso de expansión internacional y explorar la factibilidad de exportar sin depender de pedidos ocasionales del exterior utilizando básicamente producción sobrante. Normalmente utiliza intermediarios locales



Etapas de internacionalización de la empresa

- 3. Exportación regular,** la empresa cuenta ya con un grupo estable de clientes en el exterior, lo que hace aconsejable crear un departamento o división de exportación
- 4. Establecimiento de filiales de venta,** En esta etapa la empresa asume una serie de funciones comerciales. La empresa incorpora mas actividades a su cadena de valor internacional. Emprende actividades de logística y marketing en el extranjero



Etapas de internacionalización de la empresa

5. **Establecimiento de subsidiarias de producción**, suele considerarse la etapa final de internacionalización. La empresa decide invertir en instalaciones productivas cuando:

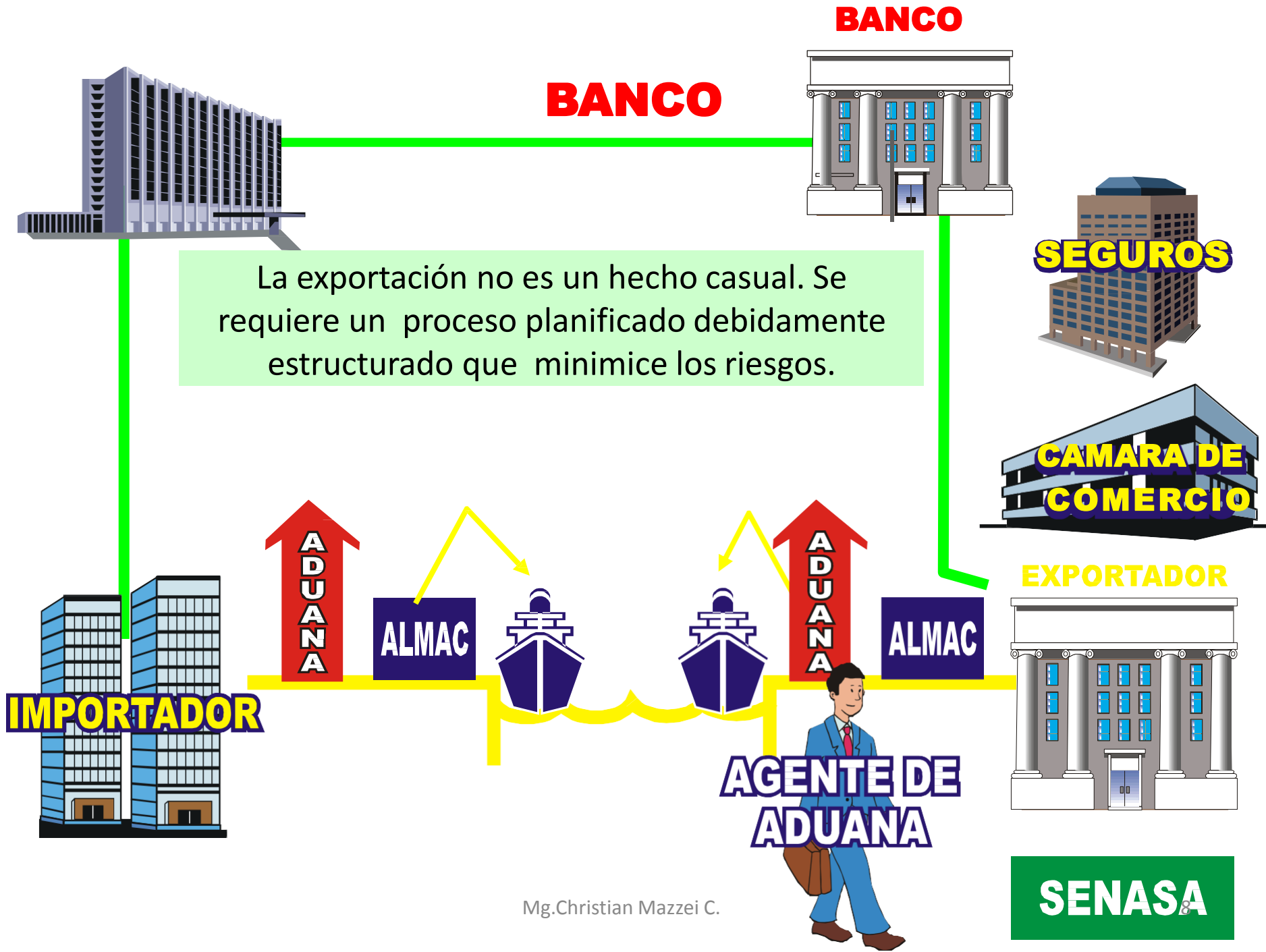
- ✓ Existe un gran mercado potencial
- ✓ Existen aranceles o tipos de cambio muy altos, control de divisas u otras restricciones
- ✓ El gobierno ofrece incentivos a la inversión extranjera
- ✓ Los costes logísticos constituyen una porción importante del precio final del producto
- ✓ Existen recursos productivos en cantidad

Un bien puede ser producido en cuatro países, ser ensamblado en un quinto y desde allí, exportado al todo el mundo





“PROCEDIMIENTOS Y ETAPAS COMERCIALES”



La exportación no es un hecho casual. Se requiere un proceso planificado debidamente estructurado que minimice los riesgos.

EL PROCESO DE NEGOCIACION COMERCIAL INTERNACIONAL

Es la operación comercial realizada por dos agentes económicos residentes en diferente territorio aduanero a través de la cual se lleva a cabo el intercambio de una Mercancía.

Un factor fundamental para concretar y ejecutar operaciones de compra venta es el factor confianza mutua.

Existen los siguientes riesgos en una compra

venta: Vendedor



¿Me pagarán?

Comprador



¿Me entregarán la mercancía?

FASES DEL PROCESO DE NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

Primera Fase: DEFINIR SU OFERTA EXPORTABLE

Significa que el exportador tomará en cuenta los cuatro conceptos fundamentales del Comercio Exterior (Las 4 C):

1.- COSTO:

Concepto que incorpora la búsqueda permanente de competitividad en precios.

2.- CALIDAD:

Los productos deben ser de calidad, como para competir con los provenientes de otros países. Es particularmente importante lograr el mantenimiento de una calidad homogénea y uniforme en los envíos a lo largo del tiempo.



3.- CANTIDAD:

Determinar las necesidades logísticas, es decir la cantidad de producto necesario para un adecuado abastecimiento del o los mercados que se pretende conquistar. Es el caso de nuestro país, es relevante este concepto en tanto y en cuanto en más de una ocasión hemos visto fracasar la continuidad de operaciones de exportación, porque en su momento el exportador no estaba en condiciones de realizar una cobertura adecuada del mercado. Quizá porque su decisión fue de “exportar excedentariamente”, y no de “internacionalizar sus negocios”.

4.- CONTINUIDAD: El mercado internacional exige una presencia permanente continua, dando seguridad de un abastecimiento regular y fluido. Un país o una empresa con presencia esporádica no es confiable, contará con demanda solamente ante la falta de otras alternativas más seguras y regulares.

Segunda Fase:

IDENTIFICAR EL MERCADO OBJETIVO PARA SU PRODUCTO

Realizando un Estudio de Mercado que le permita concluir cuál de los distintos mercados del exterior es el más idóneo para su producto. Tomará en cuenta las siguientes variables:

- Mecanismos reguladores del país de destino:
- Medidas Arancelarias, no Arancelarias y para Arancelarias.
- Frecuencias en las naves hacia el país elegido.
- Tratamiento preferencial arancelario.
- Estabilidad económica y política en dicho país.
- Canales de comercialización
- Distribución física internacional de mercancías Competencia interna y externa
- Gustos, preferencias y demandas de consumidores

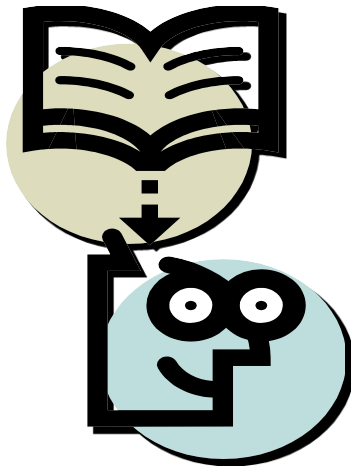
Tercera Fase: **INVESTIGACION COMERCIAL**

Determinar quienes son los potenciales clientes en el Mercado elegido para su Producto.

Elabora una Base de Datos con nombres, direcciones, faxes, e-mail.



Cuarta Fase: **ENVÍO DE CARTAS DE PRESENTACION**



Poniendo énfasis en la capacidad productiva, años de experiencia, prestigio comercial, relaciones comerciales y financieras.

Todo ello con finalidad de concitar el interés del potencial cliente en el exterior.

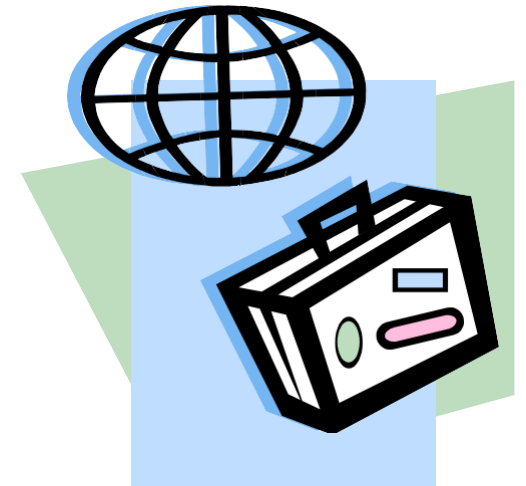
Quinta Fase: LA SOLICITUD DE UN COTIZACION



El cliente potencial solicita la Cotización, proponiendo un término de entrega, Incoterm.

Sexta Fase: ENVIO DE LA COTIZACION - OFERTA

Exportador detallará las condiciones de venta según Incoterm solicitado.



Setima Fase: ENVIO DE UNA ORDEN DE COMPRA

Al llegar el pedido al exportador, éste debe cumplir las condiciones del acuerdo al mínimo detalle a fin de brindar un servicio de calidad que satisfaga todos los requerimientos del cliente.

Octava Fase: PERFECCIONAMIENTO DEL CONTRATO

Al llegar la orden de compra al oferente ,queda perfeccionado el contrato.



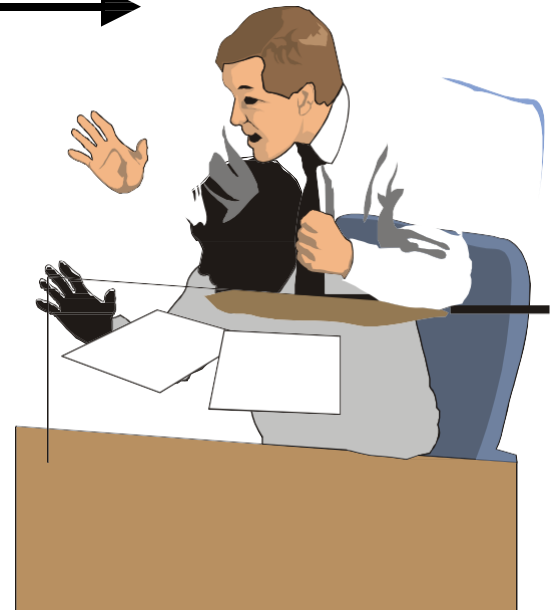
PERÚ
VENDEDOR

ITALIA
COMPRADOR

COTIZACIÓN
OFERTA

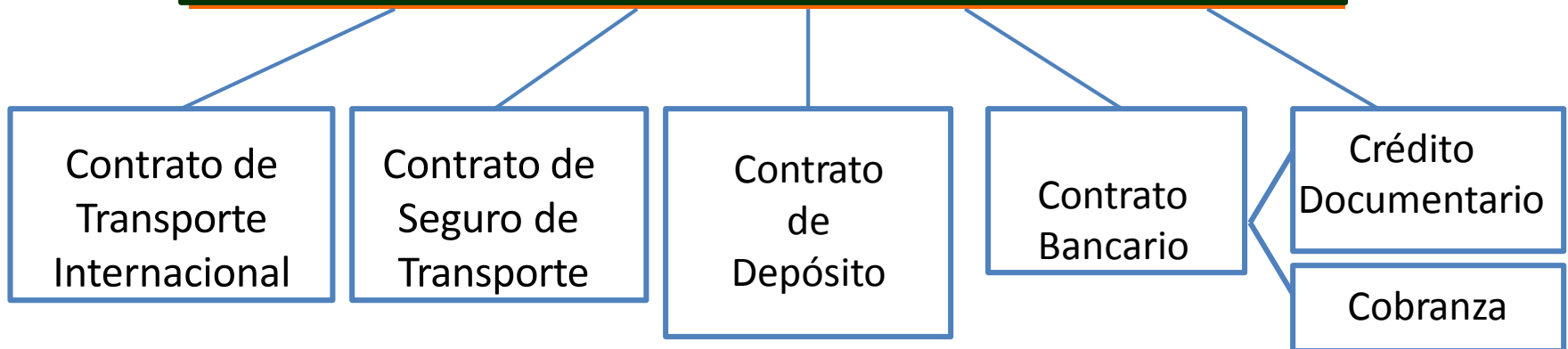


PRODUCTO
CANTIDAD
PRECIO



ACEPTACIÓN
ORDEN DE COMPRA

CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL



El Contrato de compraventa internacional de mercancías es el contrato celebrado entre partes cuyos centros de operaciones o establecimientos comerciales se encuentran en países distintos. Dichas partes (vendedor y comprador) se ponen de acuerdo respecto a producto, cantidad y precio.

¿DONDE NEGOCIAMOS LOS CONTRATOS DE COMPRA VENTA INTERNACIONAL?

1



INTERNET
TELEFONO



2

Ferias Internacionales.

3

Ruedas de Negocios.

4

Misiones Comerciales.



PARTE OPERATIVA ADUANERA DEL REGIMEN DE EXPORTACION DE MERCANCIAS



INGRESO Y SALIDA DE MERCANCIAS

Llegada y Salida de Medios de Transporte

- Todo medio de transporte que ingresa o salga del territorio aduanero.
 - Deberá hacerlo por lugar habilitado
 - Dirigirse a la Aduana que ejerza competencia territorial correspondiente.

A efecto de obtener autorización de descarga y carga de la mercancía.



Autorización de carga y descarga

- Ninguna autoridad bajo responsabilidad, permitirá la carga, descarga o movilización de mercancías sin la autorización de la autoridad aduanera, la que también será necesaria para permitir el ingreso y salida de todo medio de transporte.



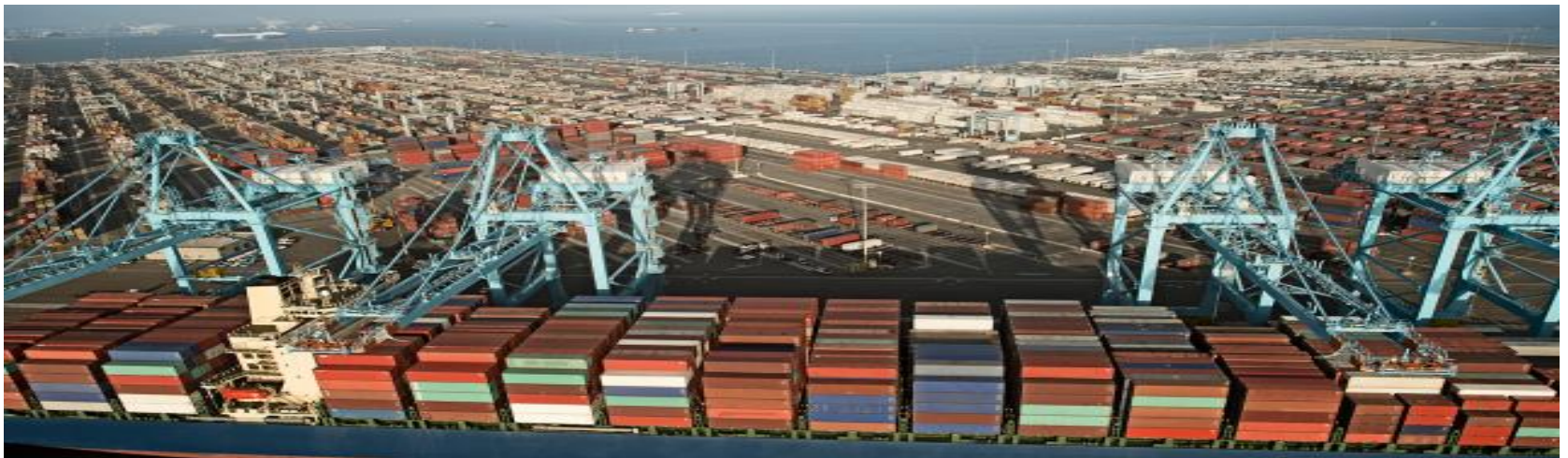
Descarga y Carga

- Se efectúa en zona primaria.
- Excepcionalmente en zona secundaria.
- El transportista o su representante en el país deberá comunicar a la autoridad aduanera la fecha de término de descarga o término de embarque de la mercancía.



Mercancía embarcada

- Toda mercancía que va a ser embarcada en cualquier puerto, aeropuerto o terminal terrestre, deberá ser presentada y puesta a disposición de la Aduana, quedando sometida a su potestad, hasta que la autoridad respectiva autorice la salida del medio de transporte





EXPORTACION DEFINITIVA

Régimen de Exportación

Marco Legal :

1. Ley General de Aduanas Decreto Legislativo N° 1053
2. Reglamento de la Ley General de aduanas Decreto Supremo 010-2009-EF.
3. Decreto Legislativo N° 1235.
4. Decreto Supremo N° 163-2016.
5. Procedimiento General INTA-PG.021-A.
6. Procedimiento de Valoración Aduanera INTA-PE.01.10^a..

Régimen de Exportación Definitiva INTA-PG.02

Marco Conceptual: Art 60 LGA

Exportación Definitiva .- Régimen aduanero que permite la salida del territorio aduanero de las mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo definitivo en el exterior.

La exportación definitiva **no está afecta a ningún tributo.**



Régimen de Exportación Definitiva INTA-PG.02

¿Quiénes pueden exportar? (R.S N° 210-2004-SUNAT)

Cualquier persona natural o jurídica puede realizar exportaciones

**Persona
natural**

Cuando realicen en forma ocasional exportaciones de mercancías, cuyo valor FOB por operación no exceda de US \$ 1,000.00 y siempre que registren hasta 3 exportaciones anuales como máximo

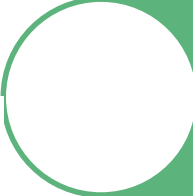
Cuando por única vez en un año calendario exporten mercancías cuyo valor exceda los US\$ 1 000,00 siempre que no supere los US \$ 3,000.00

Régimen de Exportación Definitiva INTA-PG.02

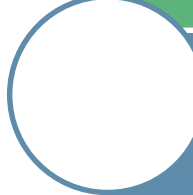
Documentación Necesaria



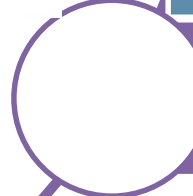
Declaración Aduanera de Mercancías;



Documento de transporte; conocimiento de embarque, carta porte aérea o carta porte terrestre, según el medio de transporte empleado), con sello y firma del personal autorizado de la empresa de transporte o su representante o del agente de carga, según corresponda.



Factura, documento equivalente o contrato, según corresponda; o declaración jurada en los casos que determine la Administración Aduanera;



Otros que por la naturaleza de la mercancía se requiera para su exportación

Modalidades de tramite



Despacho General de Exportación



- Cuando valor FOB es mayor a US \$ 5,000.
- Despacho efectuado por Agente de Aduanas

Despacho Simplificado de Exportación



- Cuando valor FOB es igual o menor a US \$ 5,000.
- Despacho efectuado por Courier o exportador.

VALOR FOB.- En la exportación, el valor FOB se declara en US\$. Los valores expresados en otras monedas se convertirán a US\$ acorde a tipo de cambio establecido por SUNAT, vigente a la fecha de la numeración de la Declaración.

Similar procedimiento se aplicara cuando el valor del flete se exprese en otra moneda diferente a US\$.

Régimen de Exportación Definitiva INTA-PG.02

Plazos

- **Para el embarque** .- dentro del plazo de treinta (30) días calendario contado a partir del día siguiente de la numeración de la declaración.
- **Para la regularización del régimen.**- dentro del plazo de treinta (30) días calendario contado a partir del día siguiente de la fecha del término del embarque.



Régimen de Exportación Definitiva INTA-PG.02

Mercancías :

Puede solicitarse la exportación de cualquier mercancía, siempre que no se encuentre prohibida. La exportación de mercancías restringidas está sujeta a la presentación de autorizaciones, certificaciones, licencias o permisos y de requerirlo la norma específica, a reconocimiento físico obligatorio.



Régimen de Exportación definitiva con Embarques Parciales

Una exportación definitiva puede amparar embarques parciales siempre que éstos se efectúen de un exportador a un único consignatario, y que los embarques se realicen por la misma aduana de numeración de la DAM.

Los embarques parciales deben realizarse dentro del plazo de treinta (30) días calendario contado a partir del día siguiente de numerada la DAM.

Las declaraciones que amparan embarques parciales están sujetas a reconocimiento físico.



MERCANCIA RESTRINGIDA O PROHIBIDA

La exportación definitiva **No procederá** para las mercancías que sean patrimonio cultural y/o histórico de la nación, mercancías de exportación prohibida y para las mercancías restringidas que no cuenten con la autorización del sector competente a la fecha de su embarque.



EXPORTACIÓN PROHIBIDA

Convención sobre el comercio internacional de especies amenazadas de flora y fauna silvestres – **CITES**, aprobada por Ley N° 21080, de la Autoridad Administrativa del Perú a la Secretaría de CITES.



EXPORTACIÓN PROHIBIDA

Prohíben caza, extracción y **exportación con fines comerciales de algunas especies de fauna silvestre** no autorizados por el INRENA, Decreto Supremo N° 013-99-AG.
- Texto Único de Exportación Prohibida, Decreto Supremo N° 070-93-EF.



EXPORTACIÓN PROHIBIDA

Llamas y alpacas, Decreto Supremo N° 008-96-AG, Decreto Supremo N° 022-1997-AG, y Resolución Ministerial N° 0972-2000-AG, publicada el 07.01.2001.



EXPORTACIÓN PROHIBIDA

Vicuñas, guanaco y sus híbridos, Ley N° 26496, publicada el 11.07.1995 y su Reglamento, Decreto Supremo N° 007-96-AG.



EXPORTACIÓN PROHIBIDA

Pijuayo, Resolución Ministerial N° 0725-2000-AG.



EXPORTACIÓN PROHIBIDA



-Camu Camu, Decreto Supremo N° 046-99 –AG.publicado el 25.11.1999.

- Uña de gato, Decreto Supremo N° 009-99-AG, publicado el 29.03.1999.



EXPORTACIÓN PROHIBIDA

Semillas botánicas, vegetativas, especímenes, productos y subproductos de la **maca** al estado natural o con proceso de transformación primaria, Decreto Supremo N° 039-2003-AG, y el Decreto Supremo N° 041-2003-AG.



EXPORTACIÓN PROHIBIDA

Ley que declara la protección de la Pava Aliblanca (*Penélope Albipennis*), Ley N° 28049.



EXPORTACIÓN PROHIBIDA

Ley que prohíbe la salida del territorio nacional de los restos humanos y bienes culturales de los complejos arqueológicos "SIPAN" y "SICAN" y del cuerpo congelado de la "DAMA DE AMPATO", Ley N° 27173.



Despacho de Mercancías Restringidas

SUCAMEC

Dirección de Control de Servicios de Seguridad y Control de Armas, Municiones y Explosivos de Uso Civil, del Ministerio del Interior

DIGEMID

Dirección General de Medicamentos, Insumos y Drogas, del Ministerio de Salud

PRINCIPALES ENTIDADES COMPETENTES DEL CONTROL DE MERCANCÍAS RESTRINGIDAS

SENASA

Servicio Nacional de Sanidad Agraria, del Ministerio de Agricultura

DIGESA

Dirección General de Salud Ambiental, del Ministerio de Salud

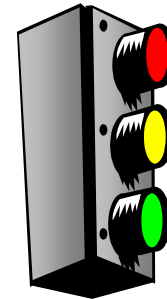
INRENA

Instituto Nacional de Recursos Naturales, del Ministerio de Agricultura

Régimen de Exportación Definitiva INTA-PG.02

Canales de Control

- Naranja:** con este canal la mercancía queda expedita para su embarque.
- Rojo:** este canal requiere de revisión documentaria y reconocimiento físico.



Régimen de Exportación Definitiva INTA-PG.02

Ingreso a un Deposito Temporal:

Toda mercancía a embarcarse con destino al exterior debe ser puesta bajo potestad aduanera para lo cual ingresa a un depósito temporal.



Régimen de Exportación Definitiva INTA-PG.02

Excepción de Ingreso a un Deposito Temporal:

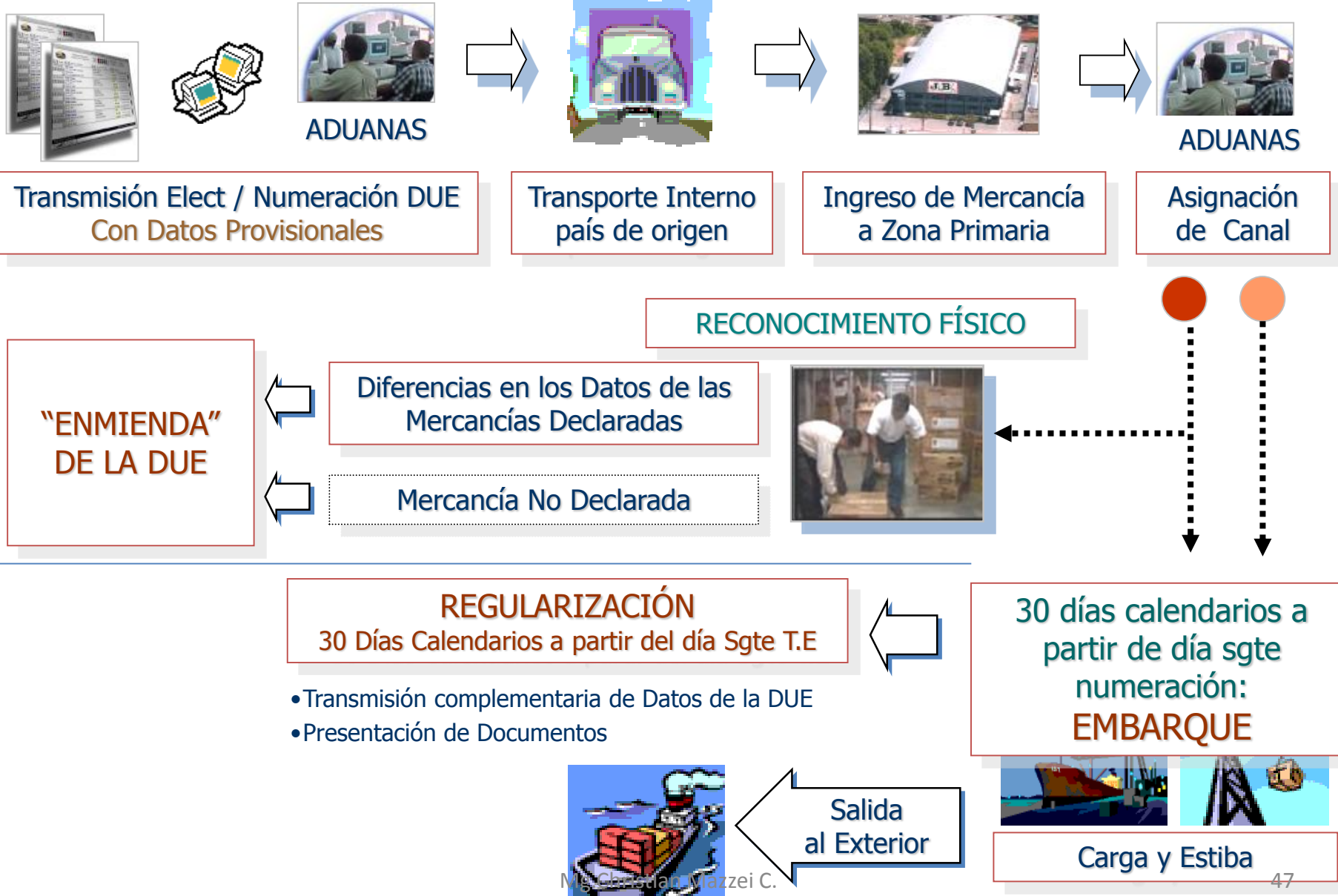
- Perecibles
- Peligrosas tales como:
 - Explosivas
 - Inflamables
 - Tóxicas
 - Infecciosas
 - Radioactivas
 - Corrosivas
- Maquinarias de gran peso y volumen
- Animales vivos
- A granel en cualquier estado
- Otras que a criterio de la autoridad aduanera



PROCEDIMIENTO DE EXPORTACIÓN



Universidad Nacional Mayor de
SAN MARCOS
Universidad del Perú, Decana de América



Régimen de Exportación Definitiva INTA-PG.02

REGULARIZACIÓN DE RÉGIMEN

La regularización del régimen se efectúa mediante la transmisión de los documentos digitalizados que sustentan la exportación y de la información complementaria de la DAM, y en aquellos casos que la Administración Aduanera lo determine, adicionalmente se debe presentar físicamente la DAM (40 y 41) y la documentación que sustenta la exportación, a satisfacción de la autoridad aduanera.



Régimen de Exportación Definitiva INTA-PG.02

DAM DEJADA SIN EFECTO (art 78° del Procedimiento)

- En el caso que la mercancía no haya sido embarcada, los despachadores de aduana dejan sin efecto la DAM asignada a canal naranja o la asignada a canal rojo diligenciada vía transmisión electrónica. El SIGAD comunica por el mismo medio la aceptación o rechazo del envío, eliminándose como consecuencia **la recepción de la carga** por parte del deposito temporal.

Régimen de Exportación Definitiva INTA-PG.02

DAM DEJADA SIN EFECTO (art 79° del Procedimiento)

- La declaración de exportación asignada a **Canal Rojo** que no haya sido reconocida físicamente debe ser dejada sin efecto en el SIGAD con la presentación de un expediente, previa verificación de la mercancía.

Si como resultado de la verificación, la mercancía encontrada **no corresponde a lo declarado**, el funcionario aduanero emite el informe respectivo para la aplicación de las acciones legales que correspondan

Régimen de Exportación Definitiva INTA-PG.02

DAM DEJADA SIN EFECTO (art 81° del Procedimiento)

La Administración Aduanera mediante el SIGAD, deja sin efecto la DAM sin canal de control cuyo plazo para embarcar se encuentre vencido.



Régimen de Exportación Definitiva INTA-PG.02

ARCHIVO DE LA DECLARACIÓN

Transcurridos **ciento ochenta (180) días calendario** contados a partir del día siguiente de la numeración de la declaración, sin que se haya efectuado la regularización del régimen, se considerará concluido el trámite de exportación.



EXPORTACIÓN

Documentos Comerciales

- ✓ Factura comercial **(Commercial Invoice)**
- ✓ Lista de empaque **(Packing List)**
- ✓ Documento de transporte
- ✓ Certificaciones, autorizaciones y vizaciones **(productos restringidos, Tramitadas por el exportador)**

SHIPPER NAME AND ADDRESS		CONSIGNEE NAME AND ADDRESS		Packing List	
INVOICE NUMBER			MARKS		
GROSS WEIGHT (kg)		NET WEIGHT (kg)		INVOICE DATE	
DIMENSIONS H x W x L		BOL / AIR WAYBILL NO.		ORDER NUMBER	
QUANTITY					

FACTURA COMERCIAL

- ✓ Documento **expedido por el vendedor (exportador)**, el cual contiene toda la información relativa al contrato de compra-venta internacional de mercaderías.
- ✓ La factura sirve como documento base para el retiro de la mercadería en el país de destino.
- ✓ Es tomado como base para la elaboración de la Carta de Crédito. En caso de tener la Factura Comercial, previamente definida, se puede obviar la elaboración de la factura Pro forma.
- ✓ **Describe en forma clara la transacción: el consignatario y el sistema de pago.**

LISTA DE EMPAQUE

- ✓ La lista de empaque (**Packing List**), es una relación detallada de la carga que determina cómo van empacadas las mercancías, el contenido de las diferentes cajas, cartones o barriles, peso y medidas de cada paquete.
- ✓ Documento que complementa y acompaña a la factura comercial.

DOCUMENTOS DE TRANSPORTE INTERNACIONAL

- ✓ **Conocimiento de embarque**
 - Vía Marítima (Bill of lading)
 - Vía Aérea (Guía aérea o AWB)
- ✓ **Carta Porte**
 - Carretero o ferroviario

DTM. : Transporte Multimodal



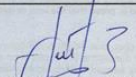
B/L - BILL OF LADING



- ✓ Es un documento emitido por la **empresa naviera** o su **agente** en el se hace constar que se ha recibido la mercancía para ser transportada al puerto de referencia en la nave que se indica.

1 SHIPPER
 LINCOLN SOLDADURAS DE COLOMBIA LTDA.
 NIT: 860000332-0
 CALLE 6A N 33-23
 BOGOTÁ, COLOMBIA

2 CONSIGNEE
 SCHARFF REPRESENTACIONES S.A.
 CAL. LOS CEDROS NRO. 143 - BOCANEGRA
 PROV. CONST. DEL CALLAO - CALLAO
 RUC: 20518153600

3 NOTIFY PARTY
 SAME AS CONSIGNEE

 José Antonio Huapaya Basurto
 Gerente
 SCHARFF REPRESENTACIONES S.A.



LOGÍSTICA INTEGRADA S.A.
 Head Offices: Av. Elmer Faucett 3350 - Callao - Perú
 Phone: (511) 517-1650 Fax: (511) 574-5522
 Web: www.scharff.com.pe


INTERNATIONAL FREIGHT FORWARDERS

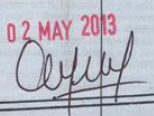
Bill of lading N° MBUNLIM130428-1


4 DELIVERY AGENT
 SCHARFF LOGISTICA INTEGRADA S.A.
 CALLE LOS CEDROS NRO. 143 FND BOCANEGRA
 CALLAO, PERU
 RUC: 20463958590

OCEAN VESSEL: COSCO DURBAN 005E.	PORT OF LOADING: BUENAVENTURA	PLACE OF RECEIPT:	FREIGHT PAYABLE AT: COLLECT
BOOKING REF:	PORT OF DISCHARGE: CALLAO, PERU	PLACE OF DELIVERY: CALLAO, PERU	NUMBER OF ORIGINAL B/L: THREE

MARKS AND NUMBERS	NUMBER OF PACKAGES	DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOODS	GROSS WEIGHT	MEASUREMENT
1x20 STD CONTAINER N°: TGHU170953-3 SEAL N°: 10185	1 x 20' STD	CONTAINER SAID TO CONTAIN: 15 PALLETS S.T.C: GRICON 290 S, ELECTRODOS PARA SOLDADURA POR ARCO ELECTRICO PROTEGIDO (SMAW) FACT. BG-60447 P.A: 83.11.10.00.00 NET WEIGHT: 21600 KG CLEAN ON BOARD FCL/FCL FREIGHT PREPAID	22425.00 KGS	



A LA ORDEN DEL CONSIGNATARIO
 SCHARFF LOGISTICA INTEGRADA S.A.
 02 MAY 2013
 Firma: 


 HUGO COLINO MONROY
 REPRESENTANTE LEGAL
 IIRRO N° 01 FOLIAS 141-42P

FREIGHT & CHARGES	PREPAID	COLLECT	SHIPPED ON BOARD
OCEAN FREIGHT		USD 710.00	The goods and instructions are accepted and dealt with subject to the standard conditions printed overleaf. Taken in charge in apparent good order and condition, unless otherwise noted herein, at the port of loading for transport and delivery as mentioned above. One of these Bill of Lading must be surrendered duly endorsed in exchange for the goods. In witness whereof the original bill of lading all of this same tenor and date have been signed in the number stated above, one of which being accomplished the other to be void.
INTERNAL FREIGHT		USD 1550.00	
EXPORT COST		USD 590.00	
TOTAL AMOUNT		USD 2850.00	PLACE AND DATE OF ISSUE 28.04.2013 SIGNATURE  Scharff Logística Integrada S.A.

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 o regímenes Preferenciales.

PAÍS EXPORTADOR: PERU PAÍS IMPORTADOR: (CUADRO 1)

Nº de Orden (1)	NALADISA	DENOMINACIÓN DE LAS MERCADERÍAS
(NUMERO * DE ITEMS SEGUN FACTURA)	(PARTIDA ARANCELARIA POR PRODUCTO)	(NOMBRE DE LA MERCADERIA – DESCRIPCION)

DECLARACIÓN DE ORIGEN

(Declaración Jurada)

DECLARAMOS que las mercaderías indicadas en el presente formulario, correspondientes a la Factura Comercial Nº. (# FACTURA)
Cumplen con lo establecido en las normas de origen del Acuerdo (2) ...CAN... de conformidad con el siguiente desglose:

Nº de Orden	NORMAS (3)
(*RELATIVOS AL CUADRO SUPERIOR)	(INDICADOS EN EL CUADRO 1)

FECHA: (POSTERIOR O DEL DIA DE LA FACTURA)
Razón social, sello y firma del exportador o producto: (SELLO DE LA EMPRESA Y FIRMA AUTORIZADA)

OBSERVACIONES: _____ (PARA ANOTACIONES DIVERSAS) _____

CERTIFICACIÓN DE ORIGEN

Certifico la veracidad de la presente declaración, que sello y firmo en la ciudad de :

A los : _____ (NO LLENAR)

Nombre, sello y firma Entidad Certificadora

Notas: (1) Esta columna indica el orden en que se individualizan las mercaderías comprendidas en el presente certificado. En caso de ser suficiente,

Se continuará la individualización de las mercaderías en ejemplares suplementarios de este certificado, numerados correlativamente.

(2) Especificar si se trata de un Acuerdo de alcance regional o de alcance parcial, indicando número de registro.

(3) En esta columna se identificará la norma de origen con que cumple cada mercadería individualizada por su número de orden.

El formulario no podrá presentar raspaduras, tachaduras o enmiendas.

Mg.Christian Mazzei C.

Origen y Procedencia

WAREHOUSE

Documento emitido por los Terminales de Almacenamiento Aéreo, en el cual se da cuenta de las condiciones (cantidad de bultos, pesos bruto, precintos, etc.) en las que son ingresadas las mercancías a sus recintos y las contrasta con lo descrito en el manifiesto de carga.



WAREHOUSE RECEIPT : INFORMACION GENERAL

CÓDIGO DEL ALMACÉN: 3507

TALMA SERVICIOS AEROPORTUARIOS
LAN CARGO

FOR-EXP-05	
FECHA DE EMISIÓN	VERSION 02

Usuario Impresión: RQUIROZ
Fecha de impresión: 03/08/2013

Nro Warehouse	00015701	Guía Madre	145-42414621
Fecha de In Recep.	30/11/2013	Fecha Fin Recep.	30/11/2013
Exportador	TEXTILES CHICOS	Agencia de Carga	PANALPINA TRANSPORTES
Ciudad de Origen	LIMA -PERU	Ciudad Destino	MIAMI-FLORIDA
Consignatario	ABERCROMBIE AND FITCH TRADING CO.		
Dice Contener	POLOS DE ALGODON		
Transportista	TRANSPORTE ROJAS	Recepcionista

Nro Guia: T/Embalaje: Condición: BUENO T/Almacén: GENERAL
Bultos/Rec: 72 Kilos/Rec: 650 P/Volumen: 576

Item	Bultos/Rec	Largo (Cm)	Ancho (Cm)	Altura (Cm)	P/Volumen*
1	72	40	40	30	576

Observaciones: NO CONTIENEN DGR

Firma y Sello del Representante
Terminal Almac.

Firma y Sello Agente Exportador

GRACIAS



Expositor: Mg.Christian Mazzei Coria

Mail: cmazzeic@adexperu.edu.pe.

mazzei75@gmail.com