Aprendiendo a exportar
paso a paso

Geraldine Bahamonde Llanos
Departamento de Asesoría Empresarial y Capacitación
sae1@promperu.gob.pe
www.promperu.gob.pe

28 de Enero de 2015
Lima, Perú

prom perú

Tabla de contenido

Exportando **paso a paso**

Así, todos
podemos hacerlo

DONE

1 Formalización de tu empresa

Antes que nada, debes estar formalizado como persona natural o jurídica. Tu empresa tiene que estar reconocida legalmente y contar con número de RUC. Asimismo, debes estar habilitado para emitir boletas de venta o facturas comerciales. Este procedimiento se realiza en la SUNAT.

DONE

2 Estudio del mercado

Tienes que realizar un análisis del mercado internacional para determinar la demanda potencial y las oportunidades de negocios. Para ello, debes consultar con fuentes de información, tales como estadísticas y bibliografía especializada, así como asistir a actividades de capacitación. Toda esta información está disponible para ti en el portal SIICEX: **www.siicex.gob.pe.**

DONE

3 Perfil de tu producto

Debes efectuar un análisis sobre las características de tu producto para determinar si es exportable:

- ¿Responde a las necesidades, gustos y preferencias, modas y tendencias de consumo en el exterior?
- ¿Se diferencia en algo con respecto a los productos de la competencia?
- ¿Se ajusta a los requerimientos de cantidad, calidad, etiquetado y protección del medioambiente?

En caso de no contar aún con un producto, te sugerimos considerar la etapa de búsqueda y selección de proveedores locales y la adaptación del producto a los requerimientos del mercado internacional.

4 Promoción de tu producto

Para que tu mercancía pueda ser conocida en el mercado internacional es necesario utilizar herramientas de promoción comercial, como las ferias internacionales, que no solo permiten exhibir tu producto sino también establecer contacto con potenciales compradores, así como evaluar a la competencia.

También existen otras formas de contactar clientes, por ejemplo, a través de la participación en ruedas de negocios, misiones empresariales o incluso con una promoción directa, haciendo uso de las tecnologías de la información. Así, Internet se convierte en una herramienta alternativa que te permite reducir costos y tener una aproximación virtual a tus compradores.

5 Contacto comercial

Una vez establecido el contacto con el comprador potencial y enviada la información sobre tu empresa y tus productos (cotización, catálogos, ficha técnica, muestras), debes desarrollar un contrato de compra-venta internacional.

Si el monto exportado es mayor a US$ 5 000, tienes que iniciar el trámite operativo con un agente de aduanas. Para montos menores, cuentas con el servicio Exporta Fácil, que te explicaremos más adelante.

6 Trámites de aduana

Como exportador, debes enviar a tu agencia de aduanas o agencia de carga los documentos comerciales de embarque exigidos por el importador. En base a ellos, la agencia de aduanas realiza los trámites ante la SUNAT, solicitando la Declaración Aduanera de Mercancías (DAM), documento oficial para regularizar la salida legal de tus productos. En caso de que el despacho sea inferior a US$ 5 000, tú mismo puedes realizar el trámite de exportación ante la SUNAT.

7 Embarque al exterior

En la etapa final, la agencia de aduanas solicita a la agencia de carga la numeración del documento de embarque para el traslado de tu producto a la nave.

Luego, la agencia de aduanas te entrega los documentos de embarque para que los remitas a tu banco y a tu importador, vía courier.
Finalmente, si cuentas con una carta de crédito en la que se establecen las condiciones de entrega del producto (lugar, precio, forma de pago, entre otros), tu banco envía los documentos al banco emisor y, si este los encuentra conformes, procede a hacer la transferencia del pago a tu cuenta.

¡MUY IMPORTANTE!

Siempre coordina con el comprador las condiciones de acceso en su país, de tal manera que tus productos lleguen fácilmente a su destino. Como en cualquier importación, los compradores deberán cumplir con las exigencias arancelarias, las normas y las reglamentaciones de comercio de su país.

Paso IV: ***Promoción de tu producto***

¿Cómo difundir internacionalmente la oferta de un producto?

- Participación en ferias especializadas y misiones comerciales, así como ruedas de negocios.

- **Promperú** cuenta con el calendario de actividades en el que se puede visualizar todas las ferias especializadas en las que participa. http://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?_page_=242.00000

- **Perú Trade Now** comunidades de negocios que facilitan las operaciones comerciales entre las empresas. http://www.perutradenow.com/en/home

4

Promoción de tu producto

¿Dónde puedo encontrar más información acerca ferias internacionales?

nferias
Sencillamente ferias

portalferias.com

Ferias internacionales en Perú

PerúMODA 2015
15-17 ABRIL/LIMA PERÚ

ea 2015
expoalimentaria
26/28 Agosto
Lima - Perú

prom perú

¿Cuáles son los materiales promocionales básicos que deben desarrollarse para exportar?

- Tarjetas promocionales
- Materiales impresos
- Fichas técnicas
- Dirección electrónica
- Página web
- Muestras de los productos

TOMA NOTA

Internet es una herramienta alternativa que te permite reducir costos y tener una aproximación virtual a tus compradores.

- Posicionamiento web
- Presencia en redes sociales
- Participa en blogs
- Interactúa con tus clientes
- Acércate a tus clientes

Paso V: ***Contacto comercial***

¿Qué debo tomar en cuenta una vez establecido el contacto con el potencial comprador?

- Lo ideal es una vez establecido el contacto, se haya enviado información sobre la empresa, cotización, catálogos, muestras, etc., se desarrolle un contrato de compra venta internacional.

Modelos de contratos de compra y venta
http://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?_page_=828.82600#anclafecha

Algunas cláusulas a considerar

1. Nombre y dirección de las partes
2. Producto, normas y características
3. Cantidad
4. Embalaje, etiquetado y marcas
5. Valor total del contrato
6. Condiciones de entrega
7. Descuentos y comisiones
8. Impuestos, aranceles y tasas
9. Lugares
10. Períodos de entrega o de envío (plazos, vigencias. prórrogas)
11. Envío parcial - transbordo – agrupación del envío
12. Condiciones especiales de transporte

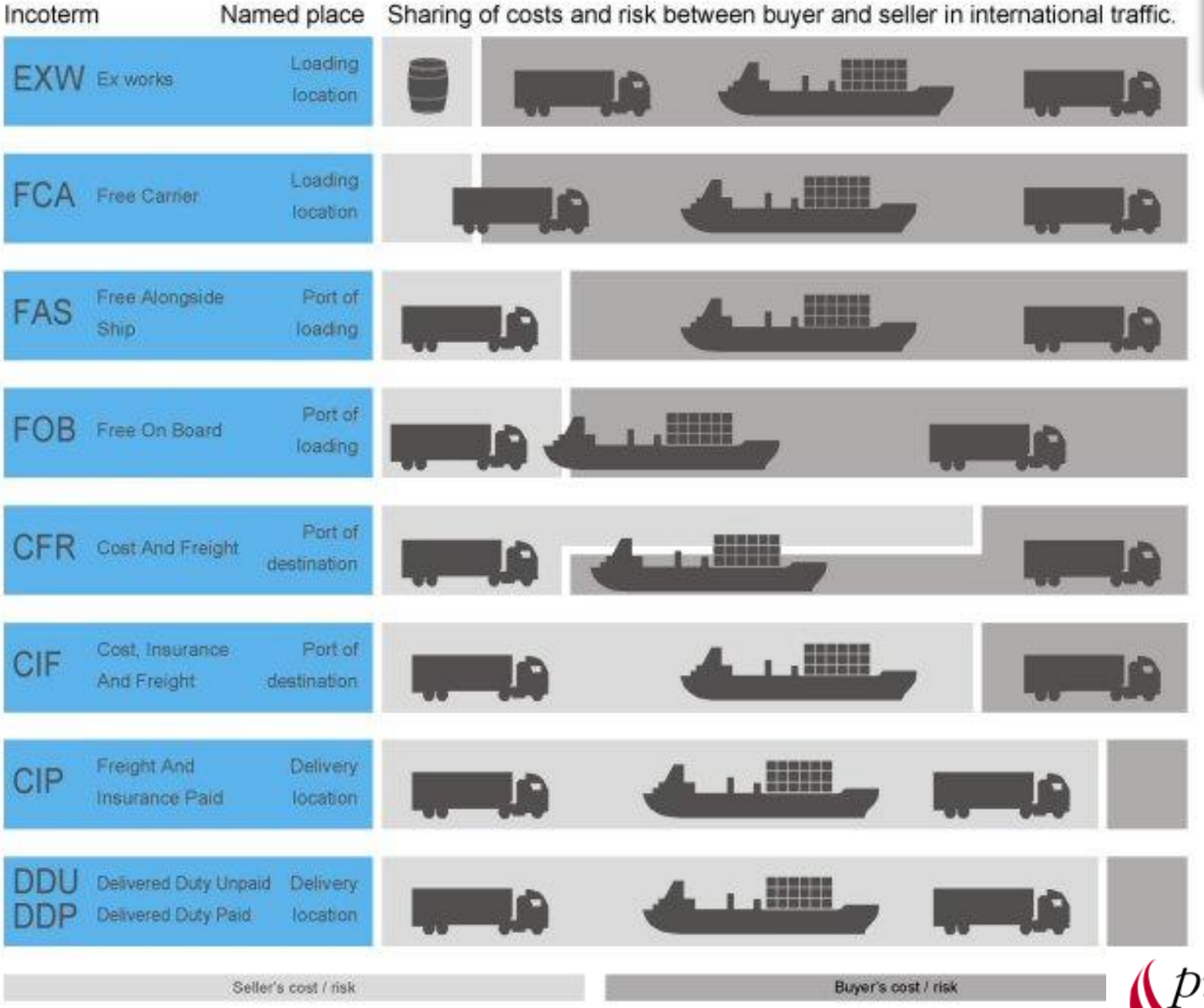
13. Condiciones especiales de seguro.
14. Documentos.
15. Inspección.
16. Licencias y permisos.
17. Condiciones de pago.
18. Medios de pago.
19. Garantía.
20. Incumplimiento de contrato por causas de “fuerza mayor” (penalidades).
21. Retrasos de entrega o pagos.
22. Arbitraje y conciliación.
23. Idioma.
24. Jurisdicción
25. Firma de las partes.

- También es importante conocer los Términos Comerciales Internacionales que delimitan nuestras responsabilidades y costos a asumir.

INCOTERMS

- Determinan el lugar y forma de entrega de las mercancías y el punto donde se produce la transmisión de riesgos.
- Determina el reparto entre el exportador e importador de los gastos relativos a las operaciones de transporte, carga, seguro, etc.
- Determina los documentos y trámites que debe realizar el exportador.

prom perú


Incoterm
Named place
Sharing of costs and risk between buyer and seller in international traffic.
EXW Ex works
Loading location
FCA Free Carrier
Loading location
FAS Free Alongside Ship
Port of loading
FOB Free On Board
Port of loading
CFR Cost And Freight
Port of destination
CIF Cost, Insurance And Freight
Port of destination
CIP Freight And Insurance Paid
Delivery location
DDU Delivered Duty Unpaid
DDP Delivered Duty Paid
Delivery location
Seller's cost / risk
Buyer's cost / risk

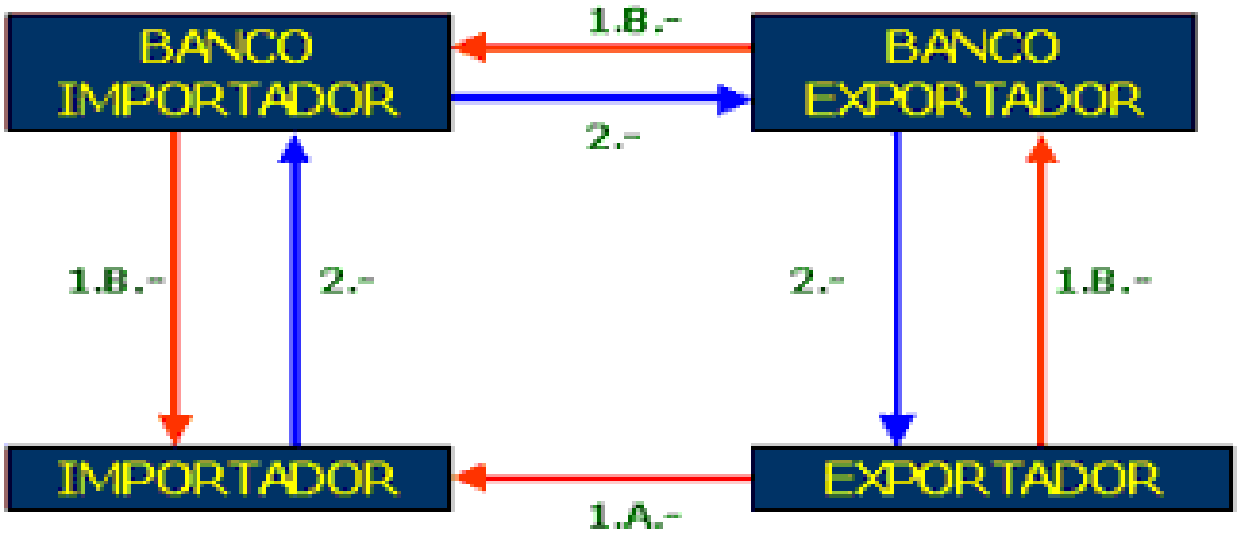
- Establecer el medio de pago

Dependerá de:

1. El poder de negociación entre ambas partes.
2. El grado y tiempo de conocimiento entre el importador y el exportador.
3. El nivel de confianza entre las partes.
4. El tamaño y valor de la operación.
5. La frecuencia de las operaciones (mensuales, bimensuales, trimestrales, otros).
6. Exigencia de cada economía.

Promperú pone a tu disposición el Simulador Financiero para medios de pago, financiamientos y garantías.
http://www.siicex.gob.pe/financiero/frmFinancieroSimulador.aspx

Cobranza Documentaria



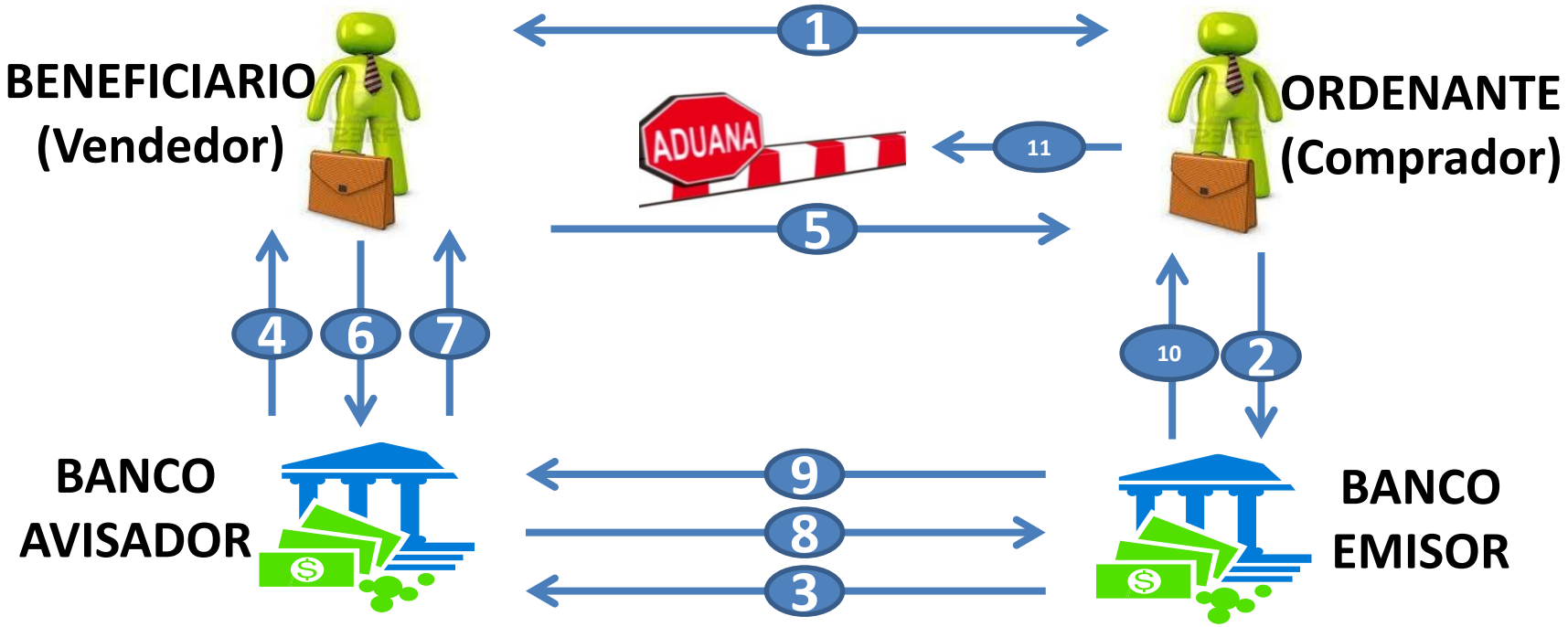
1.A.- Envío de la mercancía

1.B.- Envío de los documentos y de un efecto financiero

2.- Pago (venta al contado) o aceptación del efecto financiero (venta a plazo)

Contacto comercial

Carta de crédito o Crédito documentario



1. Contrato de compra venta internacional
2. Apertura de la carta de crédito a favor del exportador
3. Envío de la carta de crédito al banco del exportador
4. Notificación de la carta de crédito al exportador
5. Embarque de la mercancía
6. Entrega de los documentos de exportación
7. Pago al exportador (L/C a la vista)
8. Envío de los documentos al banco del importador
9. Reembolso entre bancos
10. Entrega de documentos al importador
11. Retiro de la mercancía en la aduana

prom perú

Paso VI: ***Trámite de aduanas***

Menor a US$ 5,000	Mayor a US $ 5,000
Se considera una exportación de menor cuantía. El trámite aduanero se puede realizar directamente con la entidad aduanera. Documento a presentar: Declaración Simplificada de Exportación (DSE).	Se considera una exportación comercial. Se requiere contratar los servicios de un agente de aduanas. Documento a presentar: Declaración Aduanera de Mercancías (DAM).

6 Trámites de aduana

PROCEDIMIENTO DE EXPORTACIÓN

ADUANAS

ADUANAS

Transmisión Elect / Numeración DUA de exportación provisional **Con Datos Provisionales**

Transporte Interno país de origen

Ingreso de Mercancía a Zona Primaria

Asignación de Canal

RECONOCIMIENTO FÍSICO

Autorización: **EMBARQUE**

REGULARIZACIÓN (30 Días)

- Transmisión complementaria de Datos de la DAM
- Presentación de Documentos

Salida al Exterior

Carga y Estiba

http://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/despacho/index.html#

prom perú

¿Qué debo conocer para el trámite operativo?

Es el arancel

Es el impuesto que paga el importador al introducir productos en un mercado. Estos impuestos se encuentran establecidos en el Arancel de Aduanas.

Pueden ser de tres tipos:

- Ad-Valorem (siendo éste el más utilizado)
- Específico
- Mixto

Base imponible: valor CIF aduanero determinado según el Acuerdo del Valor de la O.M.C.

Tasa impositiva para importaciones en Perú: tres (03) niveles: 0%, 6% y 11%.

La partida arancelaria

Es el código que define en el arancel de aduanas una mercancía determinada o bajo el que se agrupa una categoría de mercancías afines entre sí.

Lo apropiado y legal es decir “subpartida nacional”.

DIGITOS					DENOMINACION
1°2°	3° 4°	5° 6°	7° 8°	9° 10°	
1°2°					Capítulo
1°2°	3º 4°				Partida del Sistema Armonizado
1°2°	3º 4°	5° 6°			Subpartida del Sistema Armonizado
1°2°	3º 4°	5° 6°	7° 8°		Subpartida NANDINA
1°2°	3º 4°	5° 6°	7° 8°	9° 10°	Subpartida nacional

Descargue el arancel de aduanas

http://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/normasadua/gja-04normasoc.htm

SECCIÓN: XI **MATERIAS TEXTILES Y SUS MANUFACTURAS**

CAPITULO: 61 **Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto**

Partida del sistema armonizado → **61.09** T-shirts y camisetas interiores, de punto.

6109.10.00.31	- - - De tejido teñido de un solo color uniforme, incluidos los blanqueados
6109.10.00.32	- - - De tejido con hilados de distintos colores, con motivos de rayas
6109.10.00.39	- - - Los demás
6109.10.00.41	- - - De tejido teñido de un solo color uniforme, incluidos los blanqueados
6109.10.00.42	- - - De tejido con hilados de distintos colores, con motivos de rayas
6109.10.00.49	- - - Los demás
6109.10.00.50	- - Camisetas interiores

Subpartida del sistema armonizado → **6109.90** De las demás materias textiles:

Subpartida nacional →

6109.90.10.00	- - De fibras acrílicas o modacrílicas →	*Partida específica*
6109.90.90.00	- - Las demás →	*Partida genérica o bolsa*

prom perú

Documentos comerciales

- Factura Comercial
- Lista de Empaque o “packing list”
- Certificados
  - ✓ Certificado de origen (ADEX, SNI, CCL y cámaras de comercio regionales) o Autocertificación
  - ✓ Certificado sanitario (DIGESA, DIGEMID)
  - ✓ Certificado Productos Hidrobiológicos (ITP)
  - ✓ Certificado fitosanitario / zoosanitario (SENASA)
  - ✓ Certificado CITES (MINAG)
  - ✓ Otros Certificados

Modelos de documentos
http://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?_page_=827.826

prom perú

Documento de transporte

- Constituyen documentos de contrato entre exportador y transportista para traslado de productos desde origen a destino.
- Contrato de fletamento con el transportista, el cual tiene carácter de título de propiedad de la mercadería.
- Prueban contrato de transporte suscrito con el transportista y sus condiciones.
- Demuestran recepción de mercadería por transportista.
- Permiten retiro de mercadería.
- Son títulos valores que demuestran propiedad

6

Trámites de aduana

TFC20246899

Not Negotiable

HOUSE AIR WAYBILL

Issued By

MY FREIGHT FORWARDING COMPANY LTD
30, DEMO FREIGHT BUILDING KUALA LUMPUR Malaysia
T.:+000000 F.:+000000

rutaaack

Copies 1, 2 and 3 of this Air waybill are originals and have the same validity

Shipper's Name and Address
ABC EXPORTER SND BND
KWANG 264, PADUNGAN ROAD,
KUCHING
MALAYSIA
T:46465 F:12346
THE DIRECTOR

Consignee's Name and Address
AYZ IMPORTER GMBH
RIEMER STRASSE 350, D - 81829
MUNICH
GERMANY
T:123987 F:654123
PURCHASING OFFICER

It is agreed that the goods described herein are accepted in apparent good order and condition (except as noted) for carriage SUBJECT TO THE CONDITIONS OF CONTRACT ON THE REVERSE HEREOF ALL GOODS MAY BE CARRIED BY ANY OTHER MEANS INCLUDING ROAD OR ANY OTHER CARRIER UNLESS SPECIFIC CONTRARY INSTRUCTIONS ARE GIVEN HEREON BY THE SHIPPER, AND SHIPPER AGREES THAT THE SHIPMENT MAY BE CARRIED VIA INTERMEDIATE STOPPING PLACES WHICH THE CARRIER DEEMS APPROPRIATE. THE SHIPPER'S ATTENTION IS DRAWN TO THE NOTICE CONCERNING CARRIER LIMITATION OF LIABILITY. Shipper may increase such limitation of liability by declaring a higher value for carriage and paying a supplemental charge if required.

Issuing Carrier's Agent Name and City
MY FREIGHT FORWARDING COMPANY LTD
MALAYSIA

Account Information

Agent IATA Code | Account No

Airport of Departure (Addr of First Carrier) and Requested Routing
KUALA LUMPUR INTERNATIONAL

To	By First Carrier	Routing and Destination	to	by	to	by	CUR	CHGS Code	WT/VAL PPD	WT/VAL COLL	Other PPD	Other COLL	Declared Value for Carriage	Declared Value for Customs
FRA													N V D	N C V

Airport of Destination: FRANKFURT INTERNATIO
Requested Flight/Terms:
Amount of Insurance: NIL
INSURANCE - If carrier offers insurance and such insurance is requested in accordance with the conditions hereof, indicate amount to be insure in figures in box marked 'Amount of Insurance'

Handling Information

No. of Pieces RCP	Gross Weight	kg lb	Rate Class Commodity Item No.	Chargable weight	Rate / Charge	Total	Nature and Quantity of Goods (incl Dimension or Volume)
13	147	KQ			AS AGREED	AS AGREED	Shipper's load, stow, and count FOOD STUFF 3.78
13	147					AS AGREED	

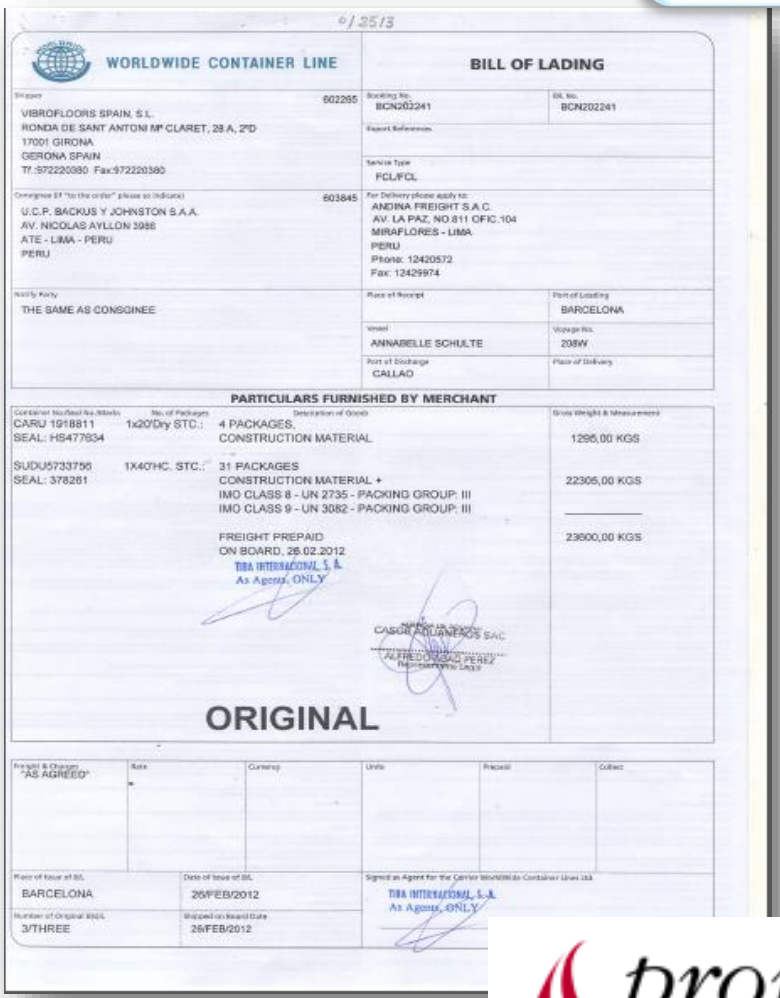
Prepaid | Weight Charge | Collect
Other Charges: AS AGREED
Total Other Charges Due Agent
Total Other Charges Due Carrier
Valuation Charges
Tax
Total Prepaid | Total Collect
Currency conversion Rates | Collect Charges in Destination Currency
For Carrier's Use only at Destination | Charges at Destination | Total Collect Charges

Shipper certifies that the particulars on the face hereof are correct and that insofar as any part of the consignment contains dangerous goods, such part is properly described by name and is in proper condition for carriage by air according to applicable Dangerous Goods Regulations.

MY FREIGHT FORWARDING COMPANY LTD
Signature of Shipper or his agent

2 January 2010 KUALA LUMPUR INTERNATIONAL
Executed on (Date) at (Place) Signature of Issuing Carrier or his agent

ORIGINAL 1
(FOR CARRIER)



WORLDWIDE CONTAINER LINE

BILL OF LADING

Shipper 602295
VIBROFLOORS SPAIN, S.L.
RONDA DE SANT ANTONI Mª CLARET, 28 A, 2ºD
17001 GIRONA
GERONA SPAIN
Tf.:972220380 Fax:972220380

Booking No. BCN202241
B/L No. BCN202241
Export References
Service Type FCL/FCL

Consignee (if "to the order" please so indicate) 603845
U.C.P. BACKUS Y JOHNSTON S.A.A.
AV. NICOLAS AYLLON 3986
ATE - LIMA - PERU
PERU

For Delivery please apply to:
ANDINA FREIGHT S.A.C.
AV. LA PAZ, NO.811 OFIC.104
MIRAFLORES - LIMA
PERU
Phone: 12420572
Fax: 12429974

Notify Party
THE SAME AS CONSIGNEE

Place of Receipt
Port of Loading: BARCELONA
Vessel: ANNABELLE SCHULTE
Voyage No.: 208W
Port of Discharge: CALLAO
Place of Delivery

PARTICULARS FURNISHED BY MERCHANT

Container No./Seal No./Marks	No. of Packages	Description of Goods	Gross Weight & Measurement
CARU 1918811 SEAL: HS477634	1x20'Dry STC.:	4 PACKAGES, CONSTRUCTION MATERIAL	1296,00 KGS
SUDU5733756 SEAL: 378261	1X40'HC. STC.:	31 PACKAGES CONSTRUCTION MATERIAL + IMO CLASS 8 - UN 2735 - PACKING GROUP: III IMO CLASS 9 - UN 3082 - PACKING GROUP: III	22305,00 KGS
		FREIGHT PREPAID ON BOARD, 26.02.2012 TIBA INTERNACIONAL, S. A. As Agents, ONLY	23600,00 KGS

ORIGINAL

Freight & Charges	Rate	Currency	Units	Prepaid	Collect
"AS AGREED"					

Place of Issue of B/L: BARCELONA
Date of Issue of B/L: 26/FEB/2012
Signed as Agent for the Carrier Worldwide Container Lines Ltd.
TIBA INTERNACIONAL, S. A.
As Agents, ONLY
Number of Original B/Ls: 3/THREE
Shipped on Board Date: 26/FEB/2012

prom perú

6 Trámites de aduana

Documentos de Seguro

Póliza de seguro individual

- Cubre un solo envío.
- Ampara un cargamento específico, vuelo, embarque, exportación, importación.
- Se emplea en aquellos casos en que los embarques son costosos o que el cargamento va a lugares diferentes o comprende productos y transportadores diversos.

Póliza de seguro global o flotante

- También conocida como Póliza Cubierta, ampara a todos los envíos sucesivos del asegurado.
- El contrato se hace generalmente por tiempo indefinido hasta que una de las partes comunique a la otra su caducidad.

prom perú

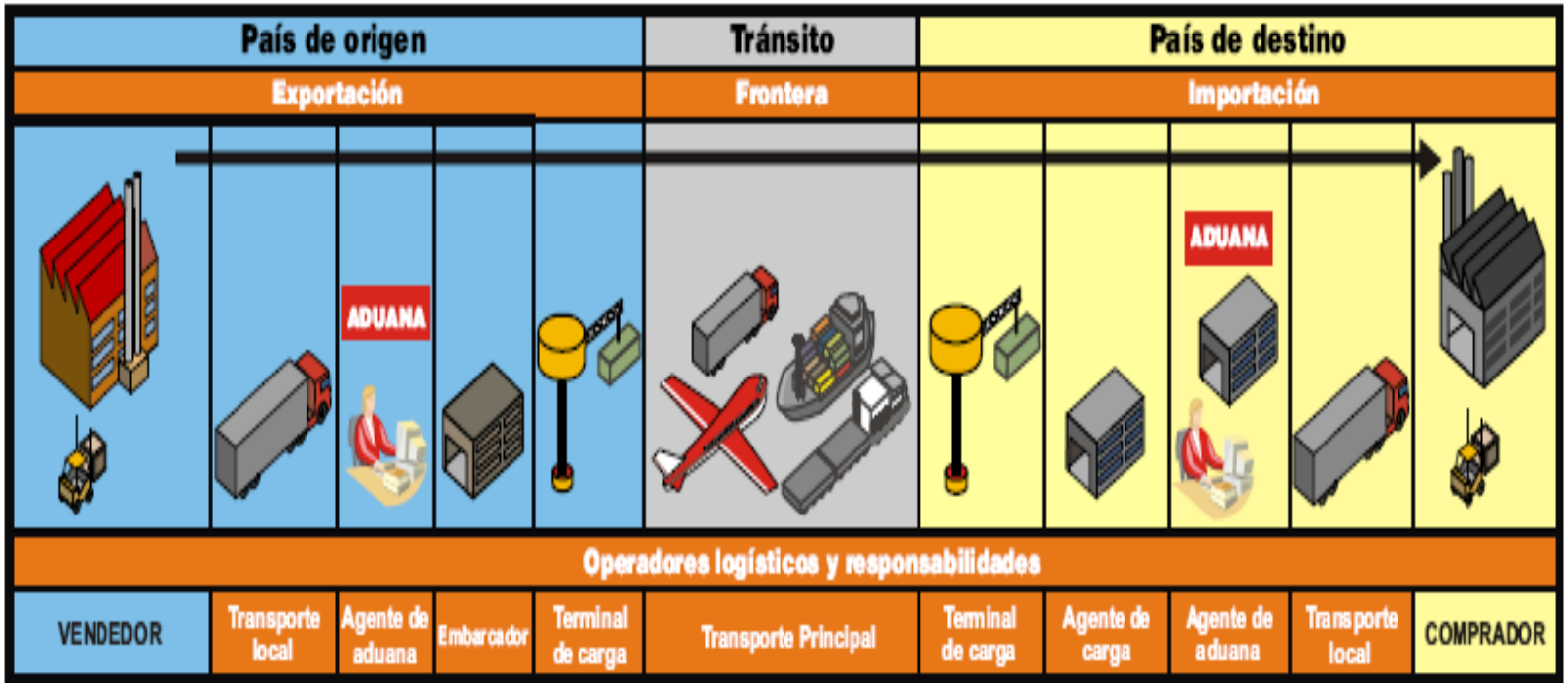
7 Embarque al exterior

Paso VII: ***Embarque al exterior***

Modalidades de transporte internacional

- **Terrestre**
- **Aéreo**
- **Acuático (marítimo, lacustre y fluvial)**

El operador logístico



TOMA NOTA

Promperú pone a tu disposición el Simulador de Rutas Marítimas para cálculo de fletes. http://www.siicex.gob.pe/rutas/frmRutasSimulador.aspx

promperú

¿Dónde encontrar información de los operadores logísticos?

http://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?_page_=239.22800#anclafecha

Exportando **paso a paso**

Así, todos podemos hacerlo

DONE

1

Formalización de tu empresa

Antes que nada, debes estar formalizado como persona natural o jurídica. Tu empresa tiene que estar reconocida legalmente y contar con número de RUC. Asimismo, debes estar habilitado para emitir boletas de venta o facturas comerciales. Este procedimiento se realiza en la SUNAT.

DONE

2

Estudio del mercado

Tienes que realizar un análisis del mercado internacional para determinar la demanda potencial y las oportunidades de negocios. Para ello, debes consultar con fuentes de información, tales como estadísticas y bibliografía especializada, así como asistir a actividades de capacitación. Toda esta información está disponible para ti en el portal SIICEX: **www.siicex.gob.pe.**

DONE

3

Perfil de tu producto

DONE

4

Promoción de tu producto

Para que tu mercancía pueda ser conocida en el mercado internacional es necesario utilizar herramientas de promoción comercial, como las ferias

DONE

5

Contacto comercial

Una vez establecido el contacto con el comprador potencial y enviada la información sobre tu empresa y tus productos (cotización, catálogos, ficha técnica, muestras), debes desarrollar un contrato de compra-venta internacional.

DONE

6

Trámites de aduana

Como exportador, debes enviar a tu agencia de aduanas o agencia de carga los documentos comerciales de embarque exigidos por el importador. En base a ellos, la agencia de aduanas realiza los trámites ante la SUNAT, solicitando la Declaración Aduanera de Mercancías (DAM), documento oficial para regularizar la salida legal de tus productos. En caso de que el despacho sea inferior a US$ 5 000, tú mismo

DONE

7

Embarque al exterior

En la etapa final, la agencia de aduanas solicita a la agencia de carga la numeración del documento de embarque para el traslado de tu producto a la nave.

Luego, la agencia de aduanas te entrega los documentos de embarque para que los remitas a tu banco y a tu importador, vía courier.
Finalmente, si cuentas con una carta de crédito en la que se establecen las condiciones de entrega del producto (lugar, precio, forma de pago, entre

¡MUY IMPORTANTE!

Siempre coordina con el comprador las condiciones de acceso en su país, de tal manera que tus productos lleguen fácilmente a su destino. Como en cualquier importación, los compradores deberán cumplir con las exigencias arancelarias, las normas y las reglamentaciones de comercio de su país.

prom perú

Gracias

Geraldine Bahamonde Llanos
Departamento de Asesoría Empresarial y Capacitación
sae1@promperu.gob.pe
www.promperu.gob.pe

28 de Enero de 2015
Lima, Perú