

Aprendiendo a Exportar Paso a Paso

Seminario Miércoles del Exportador -
PromPerú

Milagros Aranguri Cossio

sae1@promperu.gob.pe

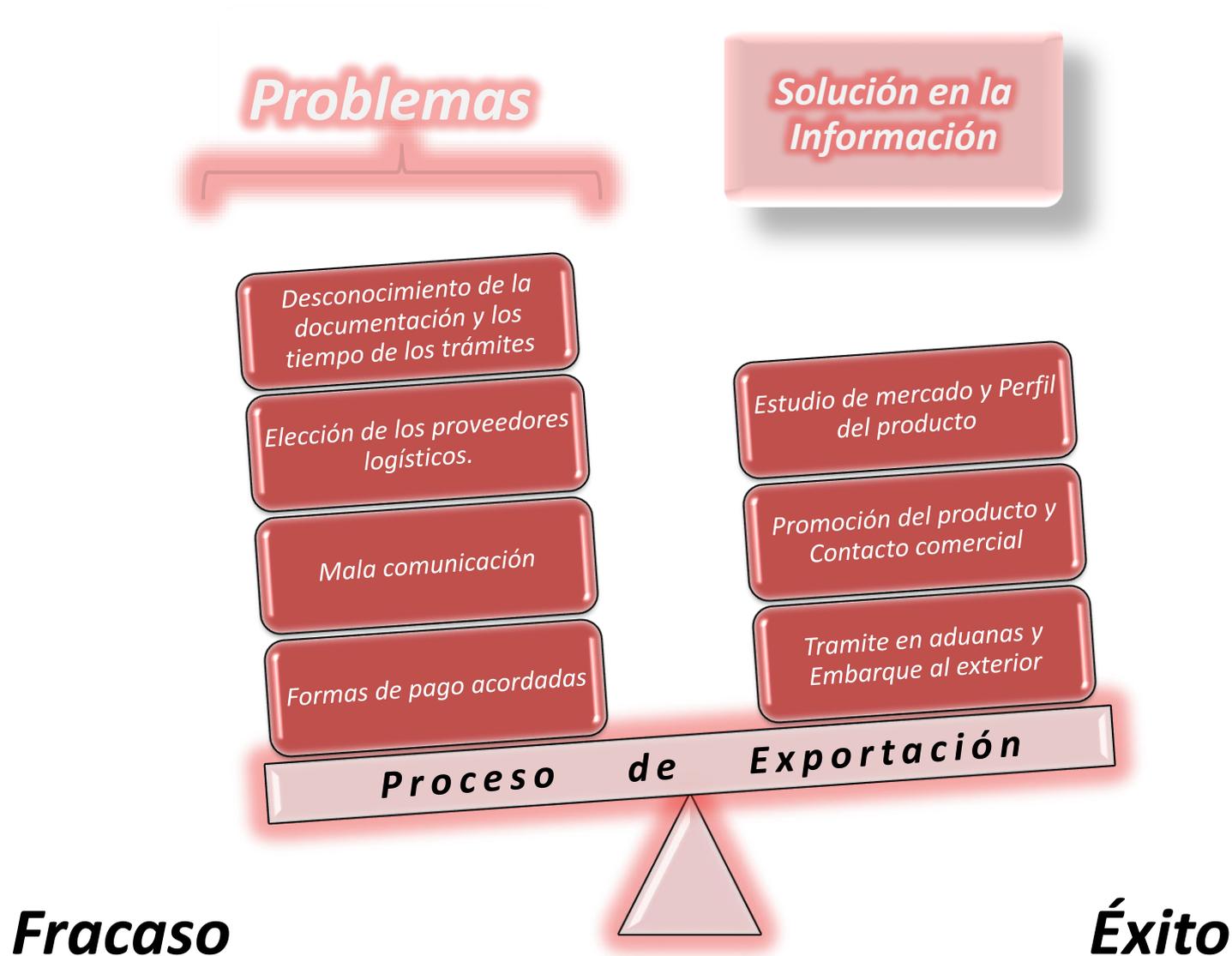
18 de enero de 2016

Lima, Perú





APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO





APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO



¿QUÉ ENTENDEMOS POR EXPORTAR?

Regulada por: Ley General de Aduanas. Decreto Legislativo 1053 y su reglamento.

Artículo 60º.- 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 afectada a ningún tributo”.



¿Quiénes pueden exportar?

- En el Perú, las personas naturales y jurídicas pueden realizar este tipo de negocios siempre y cuando cuenten con el **Registro Único al Contribuyente (RUC)** y emitan facturas.





¿Quiénes pueden exportar?



- Gracias a Exporta Fácil, también se puede exportar bajo el Régimen Simplificado emitiendo Boletas de Venta.



- Es recomendable que se especifique en la ficha RUC de la SUNAT, en el acápite de actividad de Comercio Exterior: “Exportador-Importador-Comercializador”



APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

ELEMENTOS ESTRATÉGICOS DE LA EXPORTACIÓN

MERCADO



PRODUCTO



LA EMPRESA



Instituciones Públicas

PROMPERÚ, MINAG, ITP, MINEM, INDECOPI, otros
MINE

Instituciones Privadas

ADEX, SNI, Cámaras de Comercio, COFIDE, otras



APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

¿Qué factores debe evaluar la empresa para poder exportar?

- Contar con un Plan Estratégico de Exportaciones.
- Contar con una infraestructura adecuada.
- Contar con un nivel de producción constante y sostenido.
- Contar con personal adecuado.
- Manejar el aspecto financiero.

LA EMPRESA

¿Qué factores debemos tomar en cuenta en nuestro producto a exportar?

- Precio competitivo.
- Calidad.
- Diferenciación.
- Innovación.

PRODUCTO

¿Qué factores evaluar en el mercado al que exportaremos?

- El volumen de importación creciente.
- Barreras comerciales y no comerciales.
- Estabilidad política, económica y social.

MERCADO

“Lo mas recomendable es que todas y cada una de las empresas que participan en los negocios de exportación se capaciten en entender la estructura y el proceso global del comercio internacional, los principios operativos internacionales, las partes de las que se compone una exportación y los documentos que se emplean”

LA CLAVE DEL COMERCIO





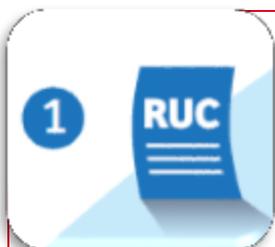
APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

TABLA DE CONTENIDO





Formalización de tu empresa



www.crecemype.pe

Crece**m**ype

La Web del Empresario MYPE



www.cofide.com.pe

<http://www.produce.gob.pe/>



www.sunat.gob.pe



CREA TU PROPIA
EMPRESA



Es recomendable que se especifique en la ficha RUC de la SUNAT, en el acápite de actividad de Comercio Exterior: "Exportador-Importador-Comercializador".





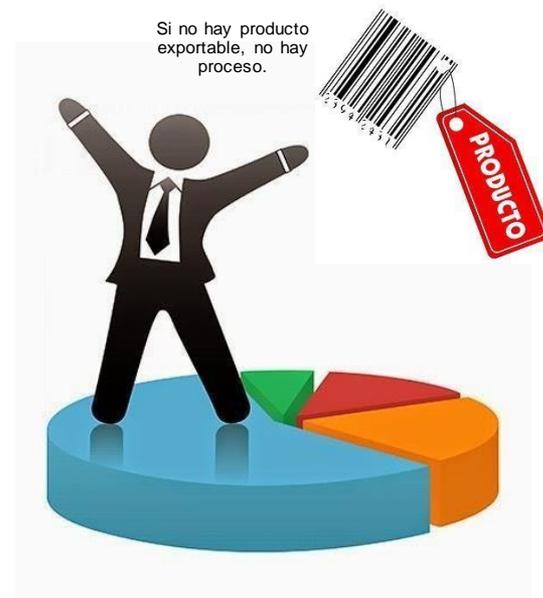
Estudio del mercado



La búsqueda, selección y clasificación de información permitirá disminuir riesgos de exportación.



INVESTIGACIÓN DE
MERCADO



Determinar oportunidades de ventas al exterior.



Estudio del mercado



- Base político- legal
- Economía
- Competencia
- Canales de distribución
- Puntos de entrada (puertos, aeropuertos)
- Necesidad de adaptación del producto
- Estructura de precios
- Nivel de intervención del gobierno
- Variaciones culturales ●
- Nicho de mercado
- Riesgo país





Estudio del mercado



Segmentación del Mercado



Mercado → Segmento → Nicho

Buenas prácticas:

- Encontrar el balance entre competitividad y ganancias.
- Describir al comprador con el mayor detalle posible.
- Resaltar las posibles razones por las que compraría el producto ofrecido.



¿Cómo seleccionar mercados potenciales para exportar?



- Se recomienda empezar por los países que son socios comerciales.
- Búsqueda de información:
 - ✓ *Estadística.*
 - ✓ *Criterios cualitativos.*
 - ✓ *Experiencias de exportaciones u organizaciones especializadas.*

Es importante conocer la partida arancelaria del producto a fin de efectuar búsquedas estadísticas de países destino de las exportaciones.



Nota: aprox. el 93% del intercambio comercial peruano se realiza con los países con los que tenemos acuerdos comerciales



Estudio del mercado



EL PERÚ EN EL MARCO INTERNACIONAL

- Bloques económicos: OMC, CAN, MERCOSUR, APEC, EFTA, UE, Alianza del Pacífico.
- Bilaterales: Canadá, Chile, China, Corea del Sur, Costa Rica, Cuba, Estados Unidos, Japón, México, Panamá, Singapur, Tailandia.

Acuerdos por entrar en vigencia

- Guatemala y Honduras.

Acuerdos en negociación

- Programa DOHA, Acuerdo de Asociación Transpacífico-TPP, El Salvador, Turquía y Acuerdo de Comercio de Servicios TISA.

Nota: aprox. el 93% del intercambio comercial peruano se realiza con los países con los que tenemos acuerdos comerciales





Estudio de mercado

¿Dónde encuentro información sobre estudios y guías de mercado?



Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior – SIICEX

<http://www.siicex.gob.pe/>

Pro Ecuador

<http://www.proecuador.gob.ec/>

ProColombia

<http://www.procolombia.co/>

ProChile

<http://www.prochile.gob.cl/>

ICEX España

<http://www.icex.es/icex/es/>





Estudio de mercado

¿Dónde encuentro información sobre mercados?



CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY
THE WORK OF A NATION. THE CENTER OF INTELLIGENCE.

Publications
THE WORLD FACTBOOK

WELCOME TO THE WORLD FACTBOOK

The World Factbook provides information on the history, people, government, economy, geography, communications, transportation, military, and transnational issues for 266 world entities. Our Reference tab includes: maps of the major world regions, as well as Flags of the World, a Physical Map of the World, a Political Map of the World, and a Standard Time Zones of the World map.

WHAT'S NEW :: Today is: Sunday, August 22

- August 06, 2010** - In the Transportation category, the "Airports", "Airports - with paved runways", "Airports with unpaved runways", and "Heliports" fields have all been updated with the latest available data.
- July 29, 2010** - The "International Court of Justice (ICJ)" entry listed under: International Organizations and Groups in Appendix B has been expanded considerably and now includes countries adherent to jurisdiction. Several fields in the Economy category covering trade as well as oil and natural gas have been updated with the latest available annual data.
- July 23, 2010** - Under the References tab, in the Definitions and Notes, the entry for "Legal system" has been significantly expanded; it now includes descriptions, origins, and features of the most common legal systems.

[VIEW ALL UPDATES](#)

Navigation: ABOUT | REFERENCES | APPENDICES | FAQs | CONTACT | VIEW TEXT | LOW BANDWIDTH VERSION | DOWNLOAD PUBLICATION | RSS

Left Sidebar: CIA Home, About CIA, Careers, Offices of CIA, News & Information, Library, Publications, The World Factbook, World Leaders, CIA Maps & Publications, Additional Publications, Center for the Study of Intelligence, Freedom of Information Act, Electronic Reading Room, Kent Center Occasional Papers, Intelligence Literature, Reports, Related Links, Kids' Page, Contact CIA, Mission, The Central Intelligence Agency (CIA) is an independent US Government agency responsible for providing national security intelligence to senior US policymakers. To learn more, visit CIA.

www.cia.gov

User Group: Foreign Supplier | Sector: None | Country: Peru | CHANGE CUSTOMIZATION

English | Español | Français

Information Advice Contact
TFO CANADA Experts in trade for developing countries

SERVICES FOR FOREIGN SUPPLIERS | SERVICES FOR CANADIANS BUYERS | SERVICES FOR TRADE SUPPORT INSTITUTIONS | ABOUT TFO CANADA

Home | Not a member? Register here | SIGN IN

WELCOME TO THE CANADIAN MARKETPLACE

TFO Canada is the primary Canadian provider of information, advice and contact for exporters in developing and emerging countries. TFO Canada provides free web-based products and services to registered exporters including our flagship *Exporting to Canada Handbook* and multiple sector specific documents, and we publish supply offers to Canadian buyers.

Did you know...

- 1,524** The number of Canadian importers registered on the TFO Canada service. TFO Canada publishes export offers to these buyers every month.
- 22** The number of Canadian market publications available

Register Now

Tell us what your area of interest is so we can customize the content of our website to better suit your needs:

Choose a sector: None | Choose a country: Peru

You are a: Foreign Supplier Canadian Buyer Trade Support Institution

Please register with us free of charge to gain access to detailed trade information, to subscribe to our regular trade publications and for customized buyer-seller matching.

Caribbean Giftware Project Illuminates Luna Design | **Foreign Supplier Database** | **Current Trade News**

General Industry Search | Product-Specific Search | Canada Reaches Free Trade Deal with Honduras (CBC News) Canada has

Exporting to Canada A Handbook | DOWNLOAD

www.tfocanada.ca





Estudio de mercado



¿Dónde encuentro información sobre mercados?

The screenshot shows the CBI website homepage. At the top, there is a search bar and navigation tabs for Home, Market Info, Sectors, Suppliers, Supporters, Buyers, Countries, and About us. The main content is divided into three columns: NEWS & EVENTS, EU MARKET INFORMATION, and OPEN FOR APPLICATION. The EU MARKET INFORMATION section includes a search form for market sector and EU country, and a 'POPULAR DOWNLOADS' section with links to reports like 'Food Ingredients: The EU market for frozen fruit and vegetables'. There is also a 'CBI NEWSLETTER' sign-up form and a 'SHOWROOM' button at the bottom.

www.cbi.eu

The screenshot shows the JETRO website homepage. At the top, there is a search bar and navigation tabs for Home, Investing in Japan, Cool Japan, Business Opportunities, Reports and Statistics, and About Us. The main content includes a 'JETRO Worldwide' map, 'Quick Links' (Online Bookshop, E-Mail Newsletter, Business Matching Database, Library, Institute of Developing Economies), 'Latest News' (Aug. 17, 2010; Jul. 09, 2010; Jun. 14, 2010), 'Topics' (Aug. 20, 2010; Aug. 19, 2010; Aug. 17, 2010), and a 'Special Feature' section for Air Busan Co., Ltd. The website also features a 'SHOWROOM' button.

www.jetro.go.jp



Estudio de mercado

Herramientas de Inteligencia de Mercados



TRADE MAP

Estadísticas de comercio para el desarrollo internacional de las empresas



JETRO





Estudio de mercado



¿Cómo mantenerme informado?

 **ALÓ EXPORTADOR**
(01) 207 - 1530 (01) 719 - 2999

sae@promperu.gob.pe
sae1@promperu.gob.pe

Los módulos del Servicio de Atención al Exportador funcionan en sus nuevas instalaciones, sito en:
Av. Jorge Basadre 610, San Isidro. El horario de atención es de lunes a viernes de 9 a 13 horas y 14 a 18 horas.

El Servicio de Atención al Exportador brinda información y asesoría sobre procedimientos, requisitos y trámites de exportación.



The screenshot displays the PROMPERU website interface. At the top, it shows the 'Boletín de Inteligencia de Mercados' (Market Intelligence Bulletin) for June 17, 2013. The main content is organized into several sections:

- Sectores productivos** (Productive Sectors):
 - Rusia: Mercado con muchas oportunidades en el sector pesquero** (Russia: Market with many opportunities in the fishing sector). It mentions a growing demand for seafood products and provides a link to the full report.
 - México: Se realizó con éxito Plastimagen 2013** (Mexico: Plastimagen 2013 was held successfully). It reports on the event and its significance for the sector.
- Desarrollo de mercados** (Market Development):
 - Sudáfrica: un mercado emergente para el comercio justo** (South Africa: an emerging market for fair trade). It discusses the potential of the South African market.
 - Nuevo lanzamiento en retail: Sazonador de sal y páprika en polvo en Colombia** (New retail launch: Salt and paprika powder seasoning in Colombia). It highlights a new product launch by a Colombian company.
- Facilitación y Distribución** (Facilitation and Distribution):
 - El arancel en Honduras a las láminas metálicas** (The tariff in Honduras on metal sheets). It provides information on tariff changes.

On the right side of the page, there is a sidebar for 'Aló Exportador' (0800-00-221) and 'Informes Especializados' (Specialized Reports), which includes links to 'Informes especializados', 'Perfíl de Producto-Mercado', and 'Eventos'.

PROMPERU emite boletines semanales de inteligencia de mercados en los que se encuentran los nuevos lanzamientos, tendencias, guías de mercado, estudios por sectores, perfiles de productos, etc.





Perfil de tu producto



- ✓ *Responde a las necesidades, gustos y preferencias, modas y tendencias del mercado al que apuntamos*
- ✓ *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*

¿Todos los productos peruanos ingresan a los mercados internacionales?

Regulaciones

http://www.siicex.gob.pe/siicex/porta15ES.asp?_page =709.69200



Perfil de tu producto



Arancelarias

- ✓ Acuerdos comerciales.

Acuerdos vigentes

- Bloques económicos: OMC, CAN, MERCOSUR, APEC, EFTA, UE, Alianza del Pacífico.
- Bilaterales: Canadá, Chile, China, Corea del Sur, Costa Rica, Cuba, Estados Unidos, Japón, México, Panamá, Singapur, Tailandia.

Acuerdos por entrar en vigencia

- Guatemala y Honduras.

Acuerdos en negociación

- Programa DOHA, Acuerdo de Asociación Transpacífico-TPP, El Salvador, Turquía y Acuerdo de Comercio de Servicios TISA.

No Arancelarias

- ✓ Cuotas, antidumping
- ✓ Derechos compensatorios
- ✓ Inocuidad
- ✓ Seguridad
- ✓ Medio ambiente
- ✓ Aspectos sociales
- ✓ Inspección en aduanas
- ✓ Embalaje de madera
- ✓ Límites máximos de plaguicidas (LMR)
- ✓ No exceder niveles de metales pesados
- ✓ Otras normativas



Perfil de tu producto



¿Qué debo conocer para adaptar el producto al mercado?

- Clima competitivo
- Relación precio-calidad
- Marcas propias
- Segmento
- Conciencia consumidora
- Productos orgánicos
- Código de ética
- Medios de difusión





Perfil de tu producto



¿Dónde encuentro información sobre productos de exportación?

SIICEX

http://www.siicex.gob.pe/siicex/porta15ES.asp?_page_=160.00000

Biocomercio

<http://biocomercioperu.pe/>

Mincetur

<http://www.mincetur.gob.pe/newweb/>

Minag

<http://www.minag.gob.pe/porta1/>

Produce

<http://www.produce.gob.pe/>

Boletines de Inteligencia Comercial – SIICEX

http://www.siicex.gob.pe/siicex/porta15ES.asp?_page_=725.72400





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/porta15ES.asp?_page_ =242.00000
- **Perú Trade Now** comunidades de negocios que facilitan las operaciones comerciales entre las empresas.
<http://www.perutradenow.com/en/home>



Promoción de tu producto



¿Dónde puedo encontrar más información acerca ferias internacionales?

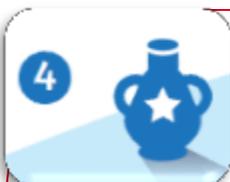


Ferias internacionales en Perú





Promoción de tu producto



¿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



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



II PARTE

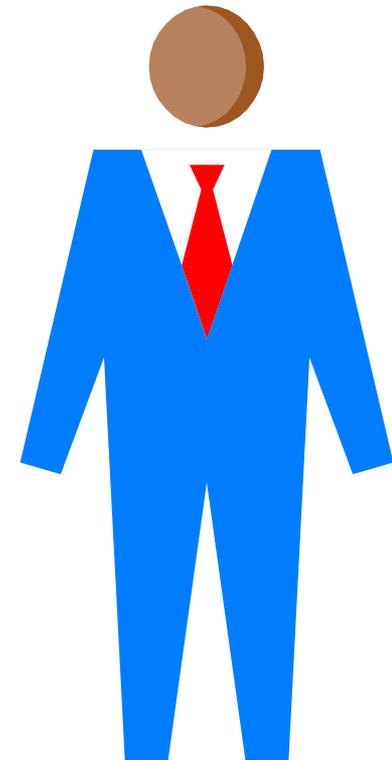
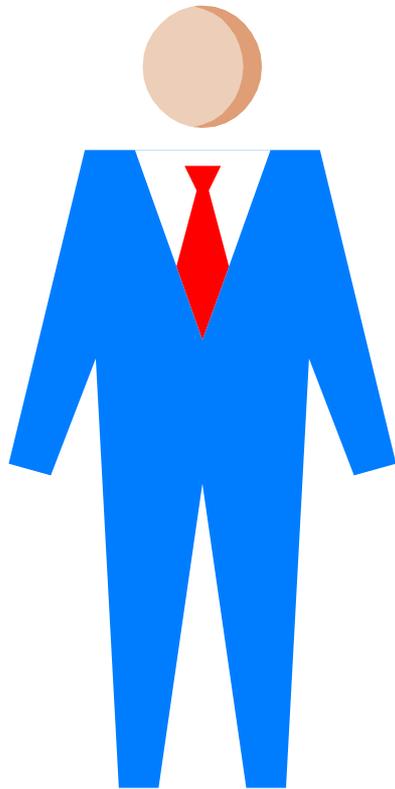


Contacto comercial



Vendedor

Comprador



Cotización

Oferta

Producto
Cantidad
Precio

Orden de Compra

Aceptación



Contacto comercial



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

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



Modelos de contratos de compra y venta

http://www.siicex.gob.pe/siicex/porta15ES.asp?_page_=828.82600#anclafecha



Contacto comercial



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





Contacto comercial



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.

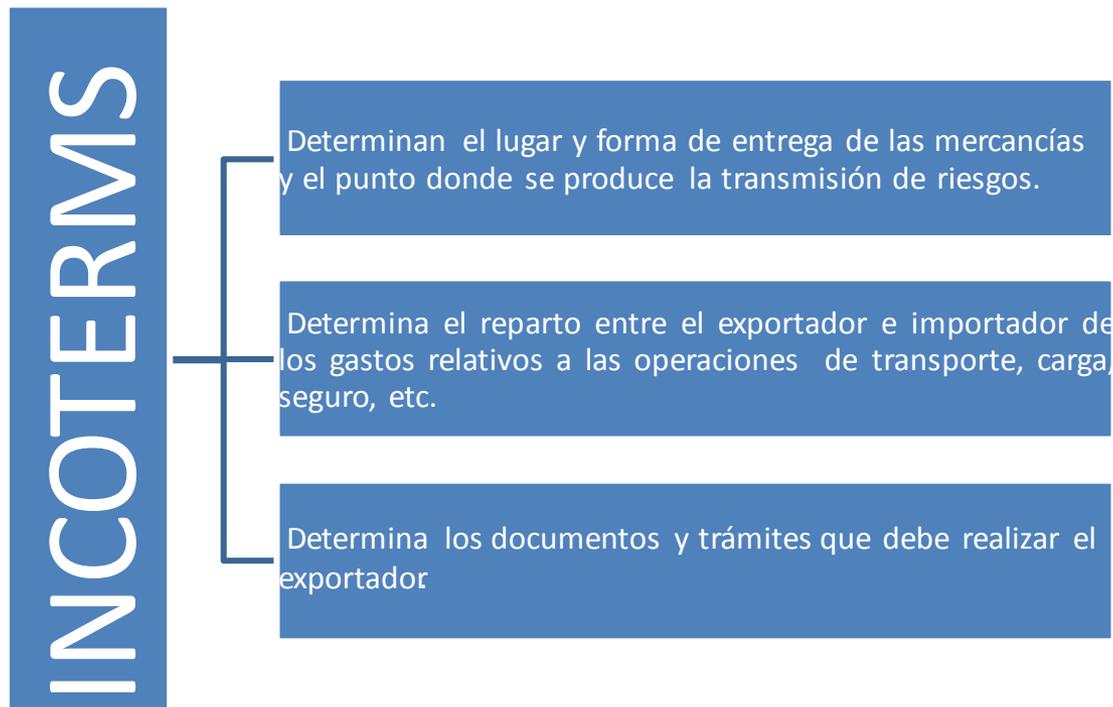




Contacto comercial



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





País Destino

**A
D
U
A
N
A**



DDP

- Entrega derechos pagados hasta el lugar de destino convenido.

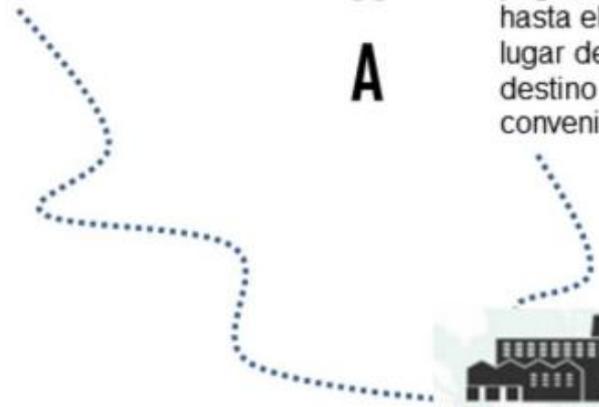


DAP

- Entrega en el lugar acordado

DAT

- Entrega en el terminal



CIF

- Costo, seguro y Flete

CIP

- Costo de transporte y seguro

CFR

- Costo y Flete

CPT

- Costo de transporte hasta el punto de entrega

FOB

- Franco a Bordo.

FCA

- Entrega de la mercancía en el lugar acordado.

FAS

- Transporte
- Aduana
- Al costado del Buque

**A
D
U
A
N
A**



País Origen



EXW

- Puesto en Fabrica



Contacto comercial

- 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>



Trámites de aduanas



Menor 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).

Mayor a US \$ 5,000

Se considera una exportación comercial.

Se requiere contratar los servicios de un agente de aduanas.

Documento a presentar:
Declaración Aduanera de Mercancías (DAM).



Trámites de aduanas





Trámite de aduanas



¿Qué debo conocer para el trámite operativo?

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.

Siendo el más conocido:

- AD-Valorem

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%, 9% y 11%.

http://www.sunat.gob.pe/orientaciona_duanera/pagosgarantias/





Trámite de aduanas



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

Descargue el arancel de aduanas

<http://www.sunat.gov.pe/legislacion/procedim/normasadua/gja-04normasoc.htm>



Trámite de aduanas



SECCIÓN: XI
CAPITULO: 61

MATERIAS TEXTILES Y SUS MANUFACTURAS
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



Trámite de aduanas



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/porta15ES.asp?_page_ =827.82600





Trámite de aduanas



Documentos comerciales

- Factura Comercial

ORDEN DE COMPRA
PURCHASE ORDER

CIAP # 1862

	PRECIO PRICE	TOTAL
ER 100% 65.5X48CM	17.60	176.00
ER 100% 65.5X48CM	17.60	176.00
ABRIC COSMETIQUERO	3.43	34.30
TIC WOOL PANTERA	0.80	16.00
TIC WOOL GALLITO D ROCAS	0.69	13.80
TIC WOOL LEON	0.80	16.00
TIC WOOL LEOPARDO	0.69	13.80
TIC WOOL JIRAFÁ	0.80	16.00
TIC WOOL ELEFANTE	0.96	19.20
SUB TOTAL: F.O.B. USD		481.10
COST. OF FREIGHT : USD		128.45
COSTO TOTAL: US\$		609.55

ANOS

WHEN RECEIVING THE ORDER

Modelos de documentos

http://www.siicex.gob.pe/siicex/porta15ES.asp?_page_=827.82600





Trámite de aduanas



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



Trámite de aduanas

6



TFC20246899

Shipper's Name and Address ABC EXPORTER SMD BND KWANG 264, PADUNGAN ROAD, KUCHING MALAYSIA T: 46465 F: 12346 THE DIRECTOR		Recipient HOUSE AIR WAYBILL issued by MY FREIGHT FORWARDING COMPANY LTD 26, 26&B FREIGHT BUILDING 6/16-A LAMPUR MALAYSIA T: 488000 F: 488000																						
Consignee's Name and Address AVE IMPORTER GMBH RIEMER STRASSE 350, D - 81829 MUNICH GERMANY T: 123987 F: 654123 PURCHASING OFFICER		Clause 1, 2 and 3 of this Air Waybill are original and have the same validity. It is agreed that the goods described herein are accepted in apparent good order and condition except as noted for damage SUBJECT TO THE CONDITIONS OF CONTRACT ON THE REVERSE HEREOF. ALL GOODS MAY BE CARRIED BY ANY OTHER MODE INCLUDING ROAD OR ANY OTHER CARRIER UNLESS SPECIFIC CONTRARY INSTRUCTIONS ARE GIVEN HEREOF BY THE SHIPPER. SHIPPER AGREES THAT THE SHIPMENT MAY BE CARRIED VIA IMMEDIATE STOPPING PLACES WITHOUT THE CARRIER BEING RESPONSIBLE. THE SHIPPER'S INTENTION IS TO COMPLY WITH THE NOTICE CONCERNING CARRIER LIMITATION OF LIABILITY. Shipper may increase such limitation of liability by declaring higher value for carriage and paying a supplemental charge if required.																						
Shipper's Agent Name and Title MY FREIGHT FORWARDING COMPANY LTD MALAYSIA		Account Information																						
Report of Departure (check if Free Carrier Land Requirement Fulfilled) KUALA LUMPUR INTERNATIONAL		Report of Destination FRANKFURT INTERNATIO																						
Handling Information		Amount of Insurance NIL																						
<table border="1"> <thead> <tr> <th>No. of Pieces</th> <th>Gross Weight</th> <th>Net Weight</th> <th>Chargeable Weight</th> <th>Rate</th> <th>Total</th> <th>Notes and Quantity of Goods (and Dimension or Volume)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>13</td> <td>147</td> <td>KG</td> <td></td> <td>AS AGREED</td> <td>AS AGREED</td> <td>Shipper's load, stow, and count FOOD STUFF 3.78</td> </tr> <tr> <td>13</td> <td>147</td> <td></td> <td></td> <td>AS AGREED</td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>		No. of Pieces	Gross Weight	Net Weight	Chargeable Weight	Rate	Total	Notes and Quantity of Goods (and Dimension or Volume)	13	147	KG		AS AGREED	AS AGREED	Shipper's load, stow, and count FOOD STUFF 3.78	13	147			AS AGREED			Other Charges AS AGREED	
No. of Pieces	Gross Weight	Net Weight	Chargeable Weight	Rate	Total	Notes and Quantity of Goods (and Dimension or Volume)																		
13	147	KG		AS AGREED	AS AGREED	Shipper's load, stow, and count FOOD STUFF 3.78																		
13	147			AS AGREED																				
Signature of Shipper or his agent MY FREIGHT FORWARDING COMPANY LTD Signature of Shipper or his agent		Date of Issue of Bill of Lading 2 January 2010 KUALA LUMPUR INTERNATIONAL																						

ORIGINAL 1 (FOR CARRIER)

/ 2573

WORLDWIDE CONTAINER LINE		BILL OF LADING	
Bill of Lading No. 602005		Booking No. BCN02241	
Bill of Lading Description VERBODFLOORS SPAIN S.L. RONDA DE SANT ANTON M^o CLARET, 26 A, 2^o 17001 GERONA GERONA SPAIN TEL: 372220390 Fax: 972203390		Bill of Lading No. BCN02241	
Consignee of "to the order of" clause to include: U.C.P. BACKUS Y JOHNSTON S.A.A. AV. NICOLAS AYLLON 3986 ATE - LIMA - PERU PERU		Report References For Delivery please apply to: AMERINA FREIGHT S.A.C. AV. LA PAZ, NO 811 OFIC. 104 BRAPLORES - LIMA PERU PHONE: 12420573 Fax: 12428874	
Place of Receipt THE SAME AS CONSIGNEE		Place of Loading BARCELONA	
Name of Shipper ANNABELLE SCHULTE		Weight Unit DSW	
Name of Consignor CALLAO		Place of Discharge CALLAO	
PARTICULARS FURNISHED BY MERCHANT			
Description of Goods CARU 1018B11 SEAL: HS477654		No. of Packages 1x20 Dry STC 4 PACKAGES CONSTRUCTION MATERIAL	
SUDJ5733795 SEAL: 378261		Description of Goods 1x40 HC STC 31 PACKAGES CONSTRUCTION MATERIAL + IMO CLASS 6 - UN 2735 - PACKING GROUP: III IMO CLASS 9 - UN 3082 - PACKING GROUP: II	
		Gross Weight & Measurements 1296,00 KGS 32306,00 KGS 39900,00 KGS	
FREIGHT PREPAID ON BOARD, 26.02.2012 SEA INTERNATIONAL S.A. As Agent, ONLY			
 ORIGINAL			
No. of Packages AS AGREED		Remarks AS AGREED	
Place of Issue of Bill of Lading BARCELONA		Date of Issue of Bill of Lading 26/FEB/2012	
Number of Original Bills of Lading 3/THREE		Report to be issued to 26/FEB/2012	
Signature of Agent SEA INTERNATIONAL S.A. As Agent, ONLY		Signature of Agent SEA INTERNATIONAL S.A. As Agent, ONLY	





Trámite de aduanas



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.



Embarque al exterior



Modalidades de transporte internacional



Terrestre



Aéreo



Acuático (marítimo, lacustre y fluvial)



TOMA
NOTA

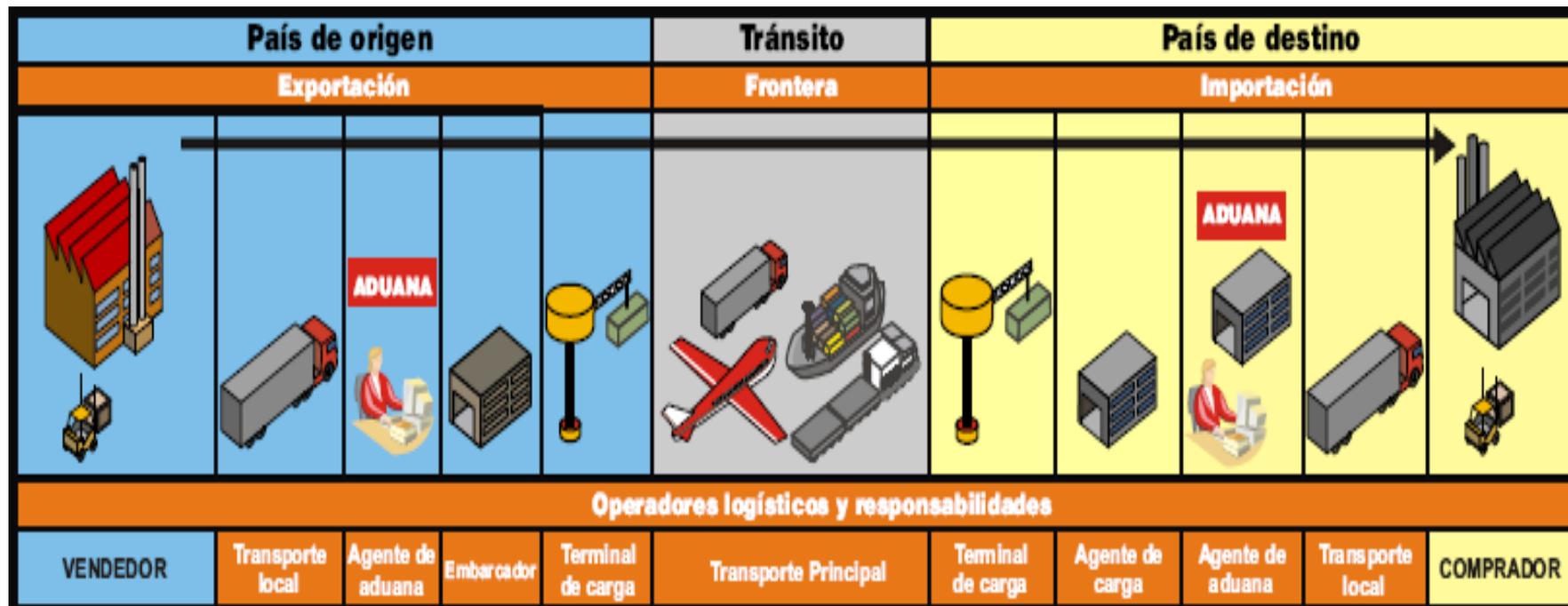
Promperú pone a tu disposición el Simulador de Rutas Marítimas para cálculo de fletes. <http://www.siicex.gob.pe/rutas/frmRutasSimulador.aspx>



Embarque al exterior



¿Qué operadores intervienen en el comercio internacional?





Embarque al exterior



¿Dónde encontrar información de los operadores logísticos?

SIICEX
Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior

inscripciones:
www.mincetur.gob.pe/concursonacional

ideas del Perú para el mundo
Gana espectaculares premios
fecha límite: 30 setiembre 20

¿Qué es el SIICEX? Preguntas Frecuentes Glosario Herramientas de Análisis Bases de Datos

CATÁLOGO DE CÓDIGOS

- Agentes de Aduanas
- Agentes de Carga
- Agentes Marítimos
- Agentes Navieros
- Almacenes Aduaneros
- Certificados de Origen
- Empresas de Servicio Postal
- Emp. Transporte Terrestre
- Empresas Verificadoras
- Ferias
- Importador / Exportador
- Proveedores Extranjeros
- Puertos
- Registro de Operadores
- Tipo de Cambio
- Bajar Información Tabla
- Agentes de Retención
- Agentes de Percepción
- Entidades deudoras del Estado
- Tabla Descripciones mínimas
- Empresas Courier Extranjeras
- Empresas de Servicio de Entrega Rápida
- Otros

Proveedores Logísticos Nacionales

Esta sección permite al exportador peruano conocer a las empresas que intervienen

La búsqueda en esta sección se realiza por código o por descripción.

- Directorio de Fabricantes de Envases Embalajes
- Agentes de Aduanas
- Agentes de Carga
- Agentes Marítimos
- Agentes Navieros
- Almacenes Aduaneros
- Empresas Supervisoras
- Empresas Courier

Inteligencia de Mercados Informe peruano

Exportadores Peruanos | Proveedores Logísticos Nacional | Compradores E

09 de julio del 2013

Ruta exportadora Test Exportador Regiones Sectores Productivos Calidad Regulaciones Acuerdos Comerciales Estadísticas Exporta Fácil Directorios Enlaces de Interés Calendario de Actividades Comuníquese

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo

SERVICIOS AL EXPORTADOR

Home Search Mail

0

y servicios.

http://www.siicex.gob.pe/siicex/porta15ES.asp?_page_=239.22800#anclafecha





APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

7



Exportando paso a paso

Así, todos podemos hacerlo

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 www.sicex.gov.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, tu 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

DONE

¡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.



CONSIDERACIONES GENERALES

¿Qué otras cosas debemos considerar?

- ✓ *En la investigación de mercados*
- ✓ *En la negociación*
- ✓ *Durante el transporte internacional*
- ✓ *Los beneficios al exportador*





En la investigación de mercados...



Comunidad Musulmana



Air Bakin de Nike

Las variaciones culturales imponen la necesidad de diferenciar los productos para adecuar la singularidad de las normas sociales y culturales que existen en los países.



APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

Exigencias de los consumidores

De fácil manipulación: cortado, tamaño, diseño, practicidad, calidad.

Productos “convenientes”





APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

Exigencias de los consumidores

De fácil manipulación: cortado, tamaño, diseño, practicidad, calidad.

Productos “convenientes”





APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO



La calidad que vende el producto

Mercado de Berlín
Granadillas de Colombia,
sin manchas ni rayaduras

¿Compatibilidad de envase producto?

- Turbiedad / Transparencia
- Brillo
- Detección de fugas
- Toxicidad
- Permeabilidad
- Migración





APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

En la negociación...



- Las negociaciones se desarrollan en un ambiente cordial y amistoso, no es conveniente entrar a hablar directamente de negocios, sino que previamente es necesario crear un clima de distensión y confianza.



- Durante las comidas o cenas no se debe hablar de negocios, no existe la costumbre de la sobremesa; una vez que se han servido los postres (la fruta es lo último) los comensales se levantan de la mesa.

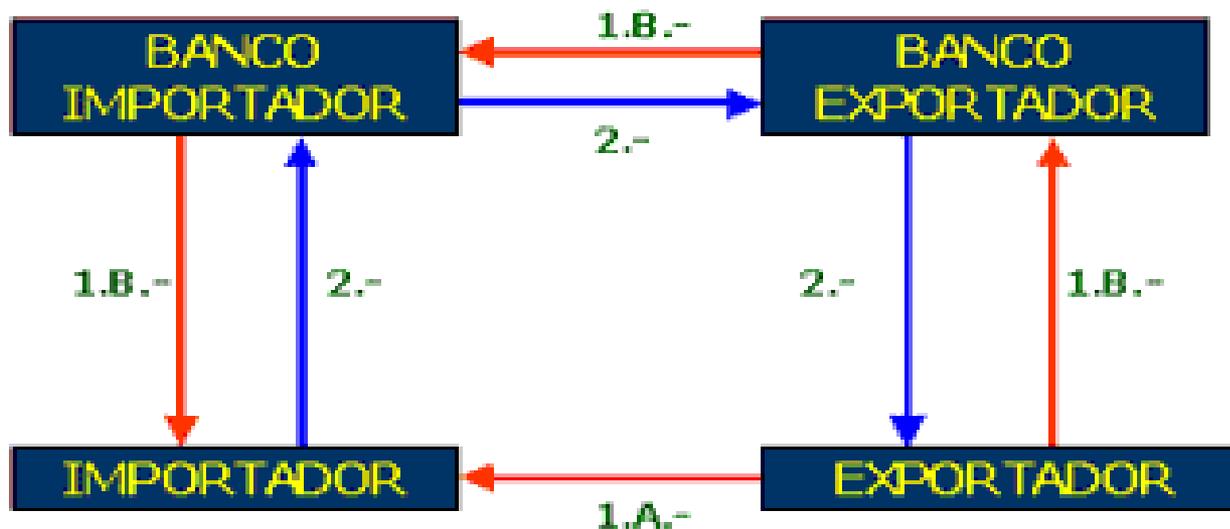


- La cultura del regateo está muy extendida. El indonesio regatea por todo en su vida cotidiana. Conviene empezar con ofertas altas y bajar paulatinamente. Debe evitarse hacer concesiones rápidamente, lo cual sería interpretado como una ingenuidad.



APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

Cobranza Documentaria

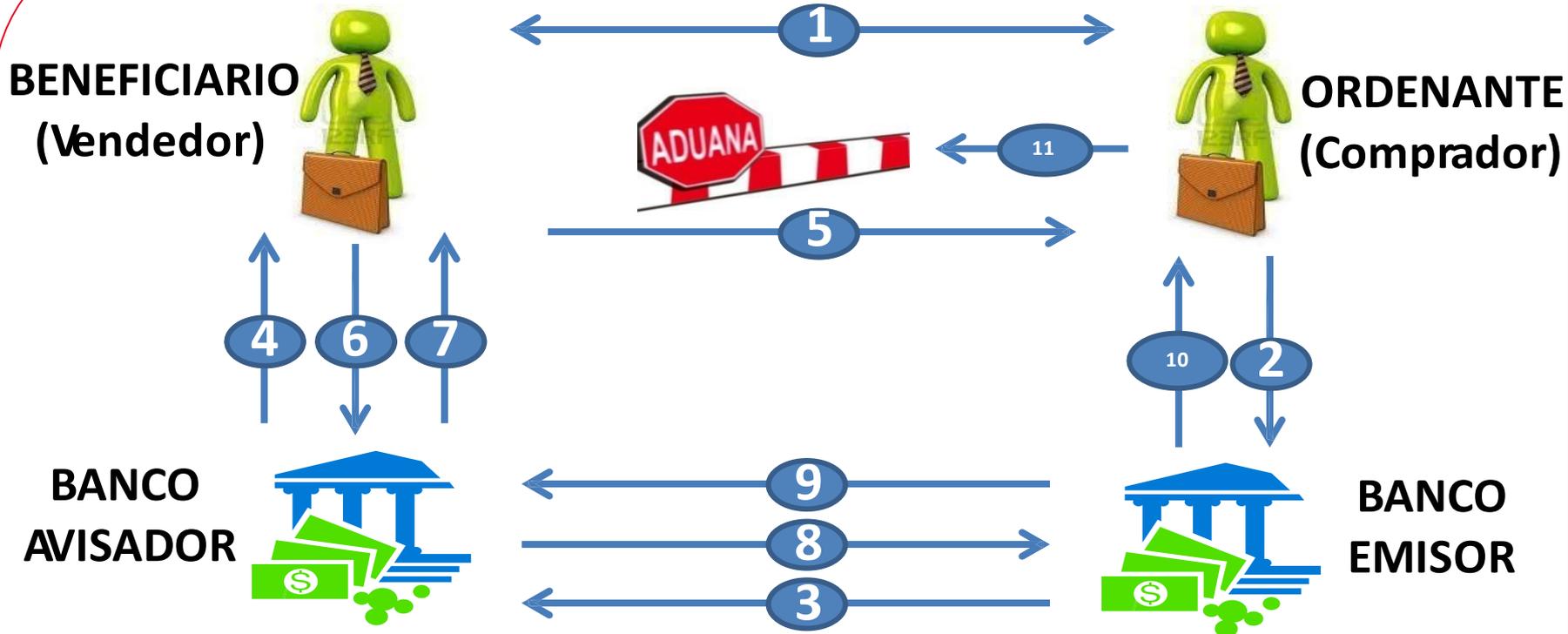


- 1.A.- Envío de la mercancía
- 1.B.- Envío de los documentos y de un efecto financiero
- 2.- Pago (venta al contado) o aceptación del efecto financiero (venta a plazo)



APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

Carta de crédito o Crédito documentario



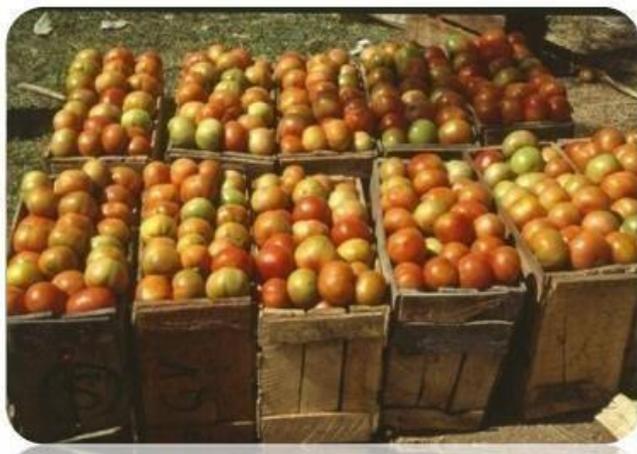
1. Contrato de compra venta internacional
2. Apertura de la carta de crédito a favor del exportador
3. Envío de la carta de crédito al banco del exportador
4. Notificación de la carta de crédito al exportador
5. Embarque de la mercancía
6. Entrega de los documentos de exportación
7. Pago al exportador (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



APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

Durante el transporte internacional...

Lo que debemos evitar...



Huaura, Perú
Producto no uniforme y en
cajones reusados de madera
y de forma inadecuada



Mercado Mayorista de
Miami, U.S.A.
Producto uniforme y en
empaque adecuado



APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

Durante el transporte internacional...



**Envases y apilamiento
inadecuados**



APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

Durante el transporte internacional...



**Rotulado inadecuado
de cajas**



APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

DRAWBACK

- Devolución del 4% del valor FOB exportado, siempre y cuando se utilice un insumo importado para la elaboración del producto final.
- Que este insumo haya pagado los derechos correspondientes al momento de su importación (Arancel e IGV – en caso del Perú)
- Y siempre y cuando el valor CIF de importación no exceda el 50% del valor FOB Exportado.

http://www.siicex.gob.pe/siicex/porta15ES.asp?_page_=707.59700#anclafecha





Impuesto General a las Ventas:

- La Exportación no está afecta al pago de tributos.
- Sin embargo, las compras efectuadas en el mercado local para la fabricación del producto a exportar sí están afectas al pago del IGV.
- La devolución se efectúa luego de realizada la operación de exportación una vez que se declare ante la SUNAT el pago correspondiente por los insumos o materiales que se utilizaron para la elaboración del producto final comprados en el Mercado local, esta devolución (Crédito fiscal) podrá ser entregada en cheque.

http://www.siicex.gob.pe/siicex/porta15ES.asp?_page_=723.59700#anclafecha



MUCHAS GRACIAS

Milagros Aranguri Cossio
Departamento de Asesoría
Empresarial y Capacitación

T (51-1) 616-7400 A 1216
sae1@promperu.gob.pe
www.promperu.gob.pe

