

El proceso de exportación

Departamento de Asesoría Empresarial
y Capacitación

Diciembre 2011





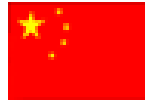
Acceso preferencial a mercados

Una economía que trabaja en el proceso de globalización y con acceso a los más grandes mercados y a bloques comerciales regionales

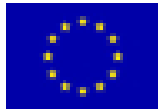




Acceso preferencial a mercados



ACUERDOS VIGENTES



**ACUERDOS POR
ENTRAR EN VIGENCIA**



Uno de los sectores más dinámicos...

En los años 90's



Inicios del 2000



Potencial 2010

Mangos



Espárragos



Cítricos



Uvas



Paltas



Alcachofas



Pimientos



Páprika



Leguminosas



Frutas y Hortalizas Frescas



Frutas y Hortalizas Procesadas



Productos Étnicos y Gourmet



Productos Orgánicos





Proceso de Exportación:

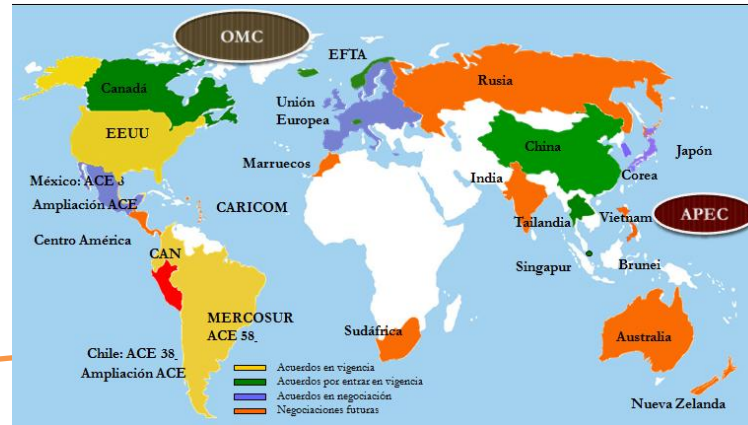
¿Qué necesito?

¿Qué es exportar?



Elementos Estratégicos de la Exportación

MERCADO



PRODUCTO



Instituciones
Públicas: PROMPERÚ, MINAG, ITP, MINEM, otros
Privadas: ADEX, SNI, Cámaras de Comercio, COFIDE, otras

EMPRESA





La Empresa

¿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.

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

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



La Empresa

¿Qué factores debe evaluar 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 un personal adecuado.
- Manejar el aspecto financiero.





El Producto

¿ES “IMPORTABLE”?

- ❑ Barreras
 - ✓ Arancelarias
 - ✓ No Arancelarias
 - ❖ Cuotas, Antidumping, Derechos Compensatorios
 - ❖ Inocuidad
 - ❖ Seguridad
 - ❖ Medio Ambiente
 - ❖ Aspectos Sociales





El Mercado

¿Qué tengo que conocer del mercado?

- Base legal
- Competencia
- Canales de distribución
- Puntos de entrada (puertos, aeropuertos)
- Necesidad de adaptación del producto
- Estructura de precios
- Nicho de mercado



¿Qué entendemos por
EXPORTAR?





Modalidades de Exportación

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



**¿Conoce la terminología
básica del Comercio
Internacional?**



Conceptos del Comercio Internacional

- **Partida Arancelaria**



- **Arancel**



- **Preferencia Arancelaria**



- **INCOTERMS**



¿Qué es una Partida Arancelaria?

0804.50.20.00: Mangos y mangostanes frescos o secos

0804.50.20.00 : Capítulo Arancelario 08

0804.50.20.00 : Partida del Sistema Armonizado 0804

0804.50.20.00 : Sub-partida del Sistema Armonizado 080450

0804.50.20.00 : Partida Nandina (Sistema Regional)

0804.50.20.00 : Sub partida nacional (Depende del país).



¿Qué es el Arancel?

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

Tipo de derecho	Ejemplo
<i>Ad valorem</i>	6%
Específico	\$7 por Kg.
Compuesto	8% + \$4 por Kg
Mixto	15% o \$10 por Kg, el que sea más alto
Variable	\$5 por unidad si el contenido de plomo de la pintura > 20 ppm



¿Qué son las Preferencias Arancelarias?

Son beneficios arancelarios que aplican los países en función a los Convenios Internacionales firmados entre los mismos.

Pueden ser de tres tipos:

- **Unilateral** (Ej. SGP Europeo)
- **Bilateral** (Ej. TLC Perú – EE.UU., TLC Perú – Chile, Acuerdos de Complementación Económica)
- **Multilateral** (Ej. Comunidad Andina, MERCOSUR, Unión Europea)



INCOTERMS

INCOTERMS (International Commerce Terms)

¿Qué
determinan?

Lugar y forma de **entrega** de las mercancías

Punto donde se produce la **transmisión de los riesgos**

Reparto entre exportador e importador de los **gastos** relativos a las operaciones de transporte, carga, seguro,...

Documentos y trámites que tiene que realizar el exportador

ADUANA DE EXPORTACIÓN

AEROPUERTO O LUGAR DE EMBARQUE TERRESTRE

AEROPUERTO O LUGAR DE DESTINO TERRESTRE

ADUANA DE IMPORTACIÓN



FCA



CPT

CIP



DAP

EXW



ADUANA DE EXPORTACIÓN



VENDEDOR

FAS

FOB

CFR

CIF



PUERTO DE EMBARQUE

DAP

DAT



PUERTO DE DESTINO



ADUANA DE IMPORTACIÓN

DDP



COMPRADOR

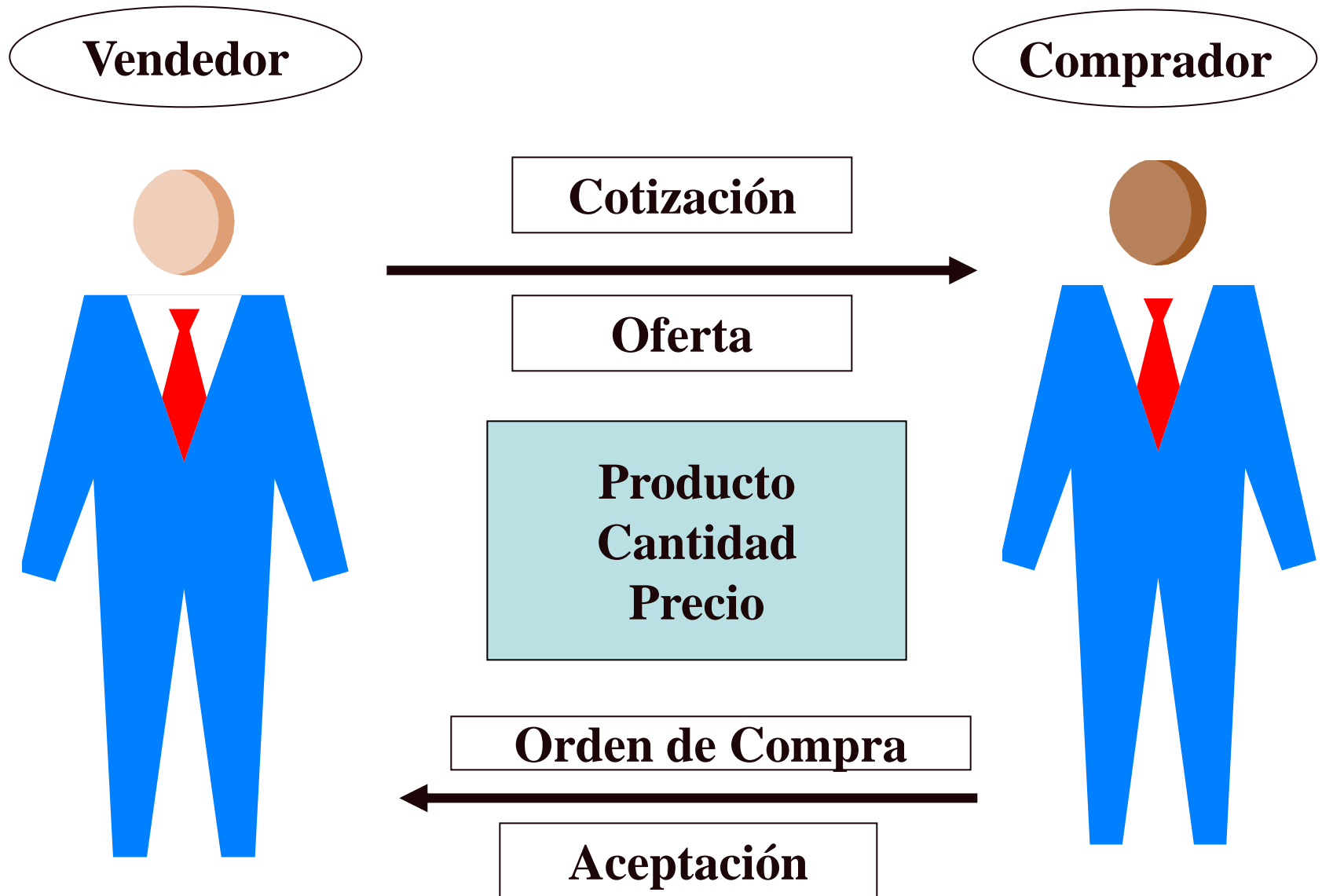


Documentos necesarios para Exportar

1. Cotización
2. Contrato de Compra Venta Internacional
3. Documentos Comerciales o de Información
4. Documentos de Transporte
5. Documentos de Seguro



1. Contrato de Compra Venta Internacional





2. Documentos Comerciales

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



Certificados para productos frescos

- **Certificado Fitosanitario**

Certifica que las plantas y productos vegetales han sido inspeccionados acorde con procedimientos apropiados y son considerados libres de plagas.

http://www.senasa.gob.pe/0/modulos/JER/JER_Interna.aspx?ARE=0&PFL=2&JER=12

- **Tratamiento Cuarentenario**

Procedimiento oficial para matar, inactivar o eliminar plagas o ya sea para esterilizarlas o desvitalizarlas

http://www.senasa.gob.pe/0/modulos/JER/JER_Interna.aspx?ARE=0&PFL=2&JER=800



Certificados para productos frescos



- Estos productos están sujetos a controles fitosanitarios.
- Se verifican el cumplimiento de los estándares de calidad y etiquetado en los mercados.



Certificados para productos procesados

- **Certificado Sanitario Oficial de Exportación**

Documento oficial donde se garantiza que un determinado lote del alimento a exportar es apto para el consumo humano y cumple con determinados requisitos sanitarios

- **Certificado de Libre Comercialización**

Documento oficial que certifica que un alimento industrializado se vende libremente en el país

<http://www.digesa.sld.pe/expedientes/tupas.aspx>



3. Documentos 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





4. Documento de Seguro

Documentos de Seguro

Póliza de seguro individual

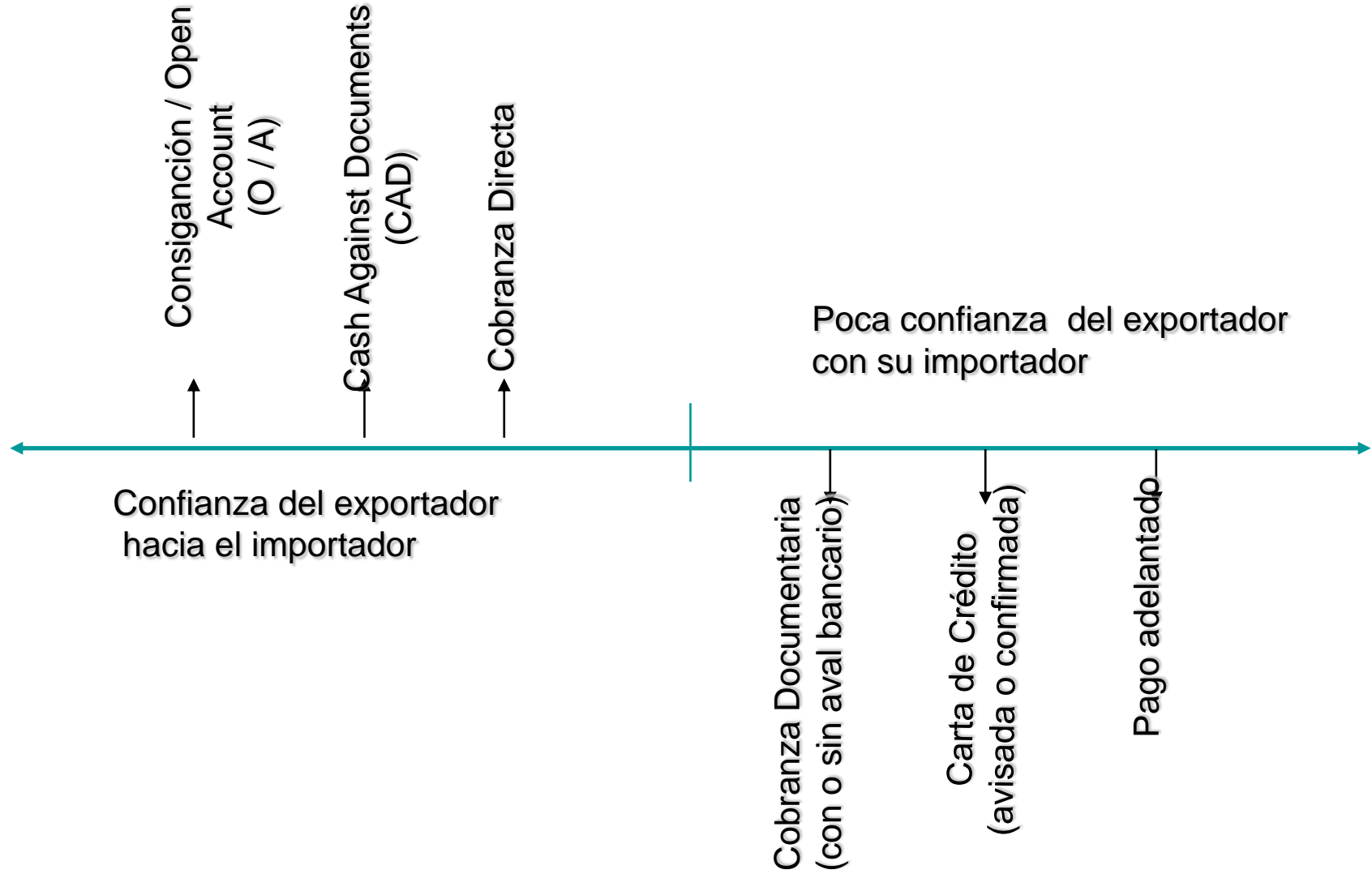
- Cubre un solo envío.
- Ampara un cargamento específico, vuelo, embarque, exportación, importación.
- Se emplea en aquellos casos en que los embarques son costosos o que el cargamento va a lugares diferentes o comprende productos y transportadores diversos.

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.



Medios de Pago





**¿Qué otras cosas
debemos considerar?**



Envases y Embalajes inadecuados





Envases y Embalajes inadecuados





Rotulado inadecuado de cajas





Inocuidad de los alimentos

- La garantía de que los alimentos no causarán daño al consumidor cuando se preparen y/o consuman de acuerdo con el uso al que se destinan.



Codex Alimentarius



Calidad que vende el producto



Mercado de
Berlín
Granadillas de
Colombia,
sin manchas ni
rayaduras



Calidad que vende el producto



Supermercado en Tokyo,
Japón



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



Características de calidad de los alimentos

IMPLICITAS

1. Sano, valor nutritivo
2. Información del producto (productor, fecha e vencimiento, etc.)
3. **Inocuo**

EXPLICITAS

1. Buen servicio, atención
2. Satisfacción de cliente, libertad de elegir de acuerdo a sus sentidos
3. Presentación adecuada



¿Cómo evidenciar la calidad?

- A través del cumplimiento de buenas prácticas en todas las etapas del proceso.
 - Calidad en producto: Codex Alimentarius y Normas Técnicas Peruanas
 - Calidad en proceso: Sistemas de Gestión de Calidad e inocuidad: BPA, ISO 9001, entre otros.



Principales requisitos internacionales

- Producto exportable (restricciones fitosanitarias)
- Inspección en aduana.
- Cumplir regulaciones de acceso:
 - Etiquetado
 - Embalaje de madera
 - Límites Máximos de Residuos de Plaguicidas (LMR)
 - No exceder niveles de metales pesados.
 - Otras normativas
- Normas de origen





Etiquetado de alimentos

Cómo leer las etiquetas de los productos envasados



ETIQUETADO DE ALIMENTOS



- Cada país cuenta con una regulación propia al respecto.
- Es incorrecto pensar que **las normas de etiquetado son iguales.**
- Es necesario conocer el mercado de destino para adecuar el producto a la norma de etiquetado.



Main Food Label

一括表示

名称	ブルーベリージャム
原材料名	砂糖、ブルーベリー、ゲル化剤(ペクチン)酸味料
内容量	500g
賞味期限	枠外上部に記載
保存方法	直射日光を避け、常温で保存してください。
原産国	アメリカ
輸入者	〇〇商事株式会社 東京都〇〇区3-2-1

Nutrition Facts Label

栄養表示

栄養成分表示(100gあたり)	
エネルギー	252kcal
たんぱく質	0g
脂質	0g
炭水化物	62g
ナトリウム	0mg

Recycle mark

Indicates how to recycle product after consumption. Must be displayed on all products in Japan.



ラベル



Límites Máximos de Residuos

- La cantidad de residuos encontrada en los alimentos debe ser segura para los consumidores y lo más baja posible.
- El **límite máximo de residuos (LMR)** es el máximo nivel de residuos de plaguicida legalmente tolerado en los alimentos o en los piensos.
- Cada país cuenta con una legislación de LMR que será inspeccionada a criterio de los especialistas de aduana al ingreso del alimento en destino.



Estados Unidos

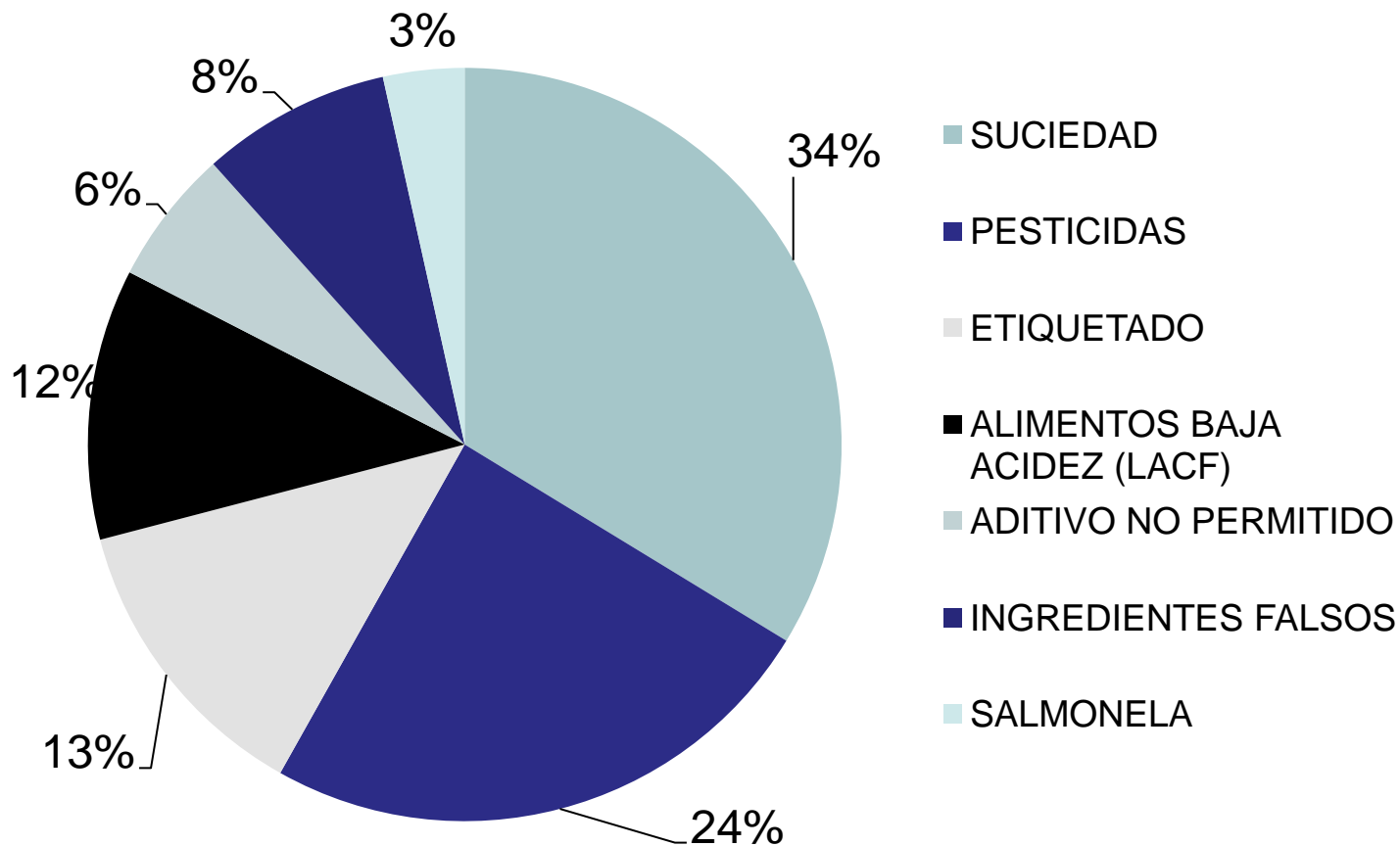
Principales requisitos para alimentos:

- Ley contra el bioterrorismo
- Alimentos acidificados de baja acidez y acidificados
- Norma Cool
- Etiquetado de los alimentos





Rechazos Perú en Estados Unidos 2010 (86)





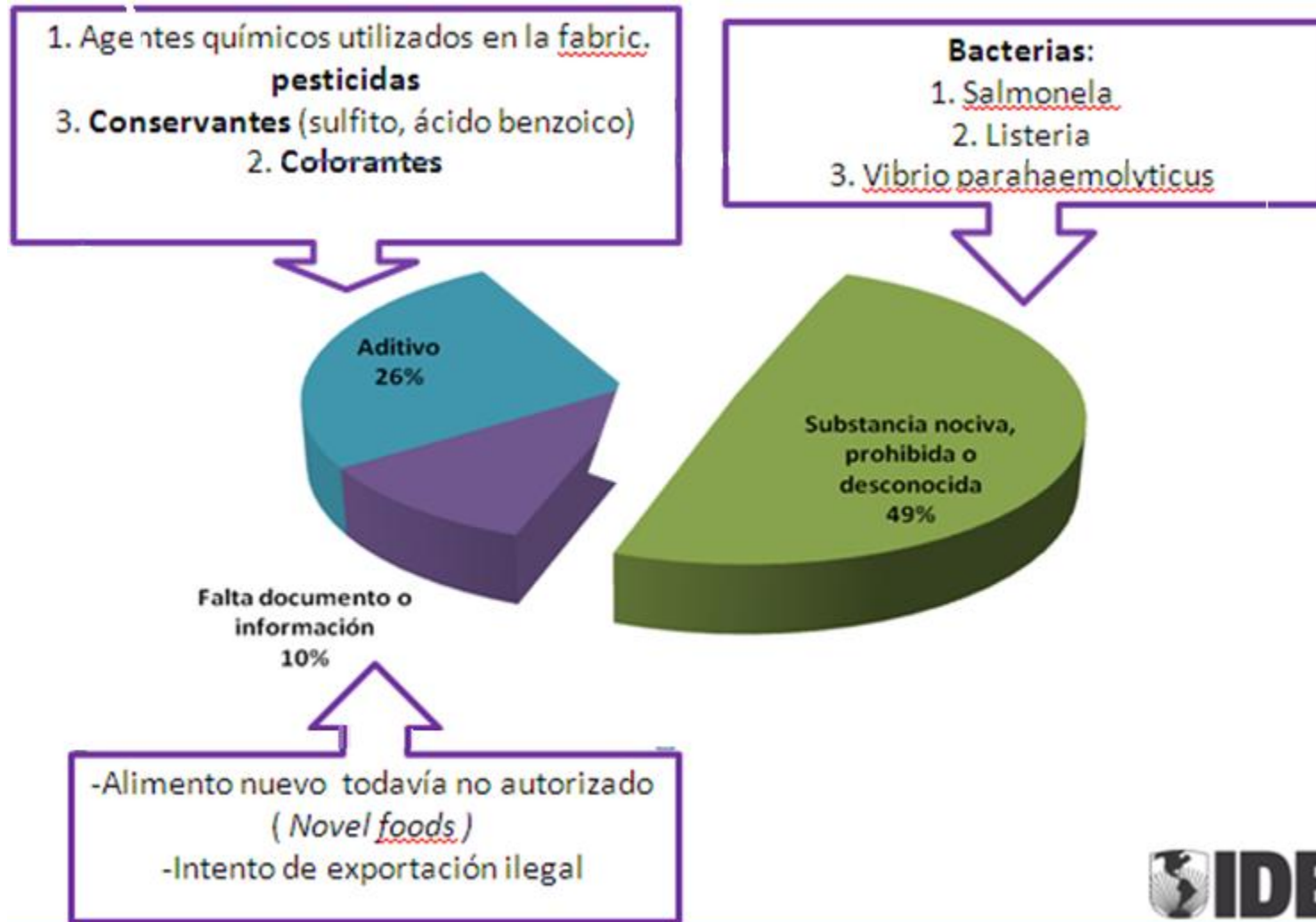
Unión Europea

1. Alimentos frescos
 - ✓ Certificado fitosanitario
 - ✓ Tratamiento Cuarentenario
 - ✓ Embalajes de madera
 - ✓ Límites Máximos de Residuos (LMR)
 - ✓ Etiquetado

2. Alimentos procesados
 - ✓ Certificado sanitario
 - ✓ Etiquetado



Rechazos Perú en Unión Europea



Las Oportunidades Comerciales





Globalización: se acortan las distancias...



Nuevos retos :

- Mayor competencia
- Productos de calidad
- Diferentes preferencias de los consumidores
- Nuevos mercados, nuevos retos
- Nuevos patógenos
- Nuevas regulaciones para ingresar a mercados exigentes
- Requisitos de calidad comercial exigentes

Debemos ser más competitivos





Los cambios en los hábitos de consumo Textil - confecciones



¿Qué hacemos para obtener información sobre las tendencias y las necesidades de los mercados?



Los cambios en los hábitos de consumo Textil - confecciones





Los cambios en los hábitos de consumo Textil - confecciones

OTRAS CERTIFICACIONES APLICABLES AL SECTOR TEXTIL: COMERCIO JUSTO, ORGÁNICO, ECO LABEL, WRAP



reducing with
the Carbon Trust



carbon-label.com



WINNER
Best Organic
Textile Product





¿Y qué hay de la información que es obligatoria recordar?



Guide to Apparel/ Textile Care Symbols		Warning Symbols
 Wash	Machine Wash Cycles Normal Permanent Press Delicate/Gentle Hand Wash	 Do Not Wash Do Not Wring
	Water Temperatures (Maximum) (200F) (160F) (140F) (120F) (105F) (65F-85F) Symbol(s) 95C 70C 60C 50C 40C 30C	
 Bleach	Any Bleach When Needed Only Non-Chlorine Bleach When Needed	 Do Not Bleach
	Tumble Dry Cycles Normal Permanent Press Delicate/Gentle Line Dry / Hang to Dry Drip Dry	
 Dry	Tumble Dry Settings Any Heat High Medium Low No Heat/ Air	 Do Not Dry (used with Do Not Wash) Do Not Tumble Dry Dry Flat In the shade (added to line dry, drip dry or dry flat)
	Iron — Dry or Steam Maximum Temperatures 200C (390F) High 150C (300F) Medium 110C (230F) Low	
 Iron	 Do Not Iron No Steam (added to iron)	
 Dryclean	Dryclean - Normal Cycle Any Solvent Any Solvent Except Trichloroethylene Petroleum Solvent Only	Dryclean — Additional Instructions Short Cycle Reduced Moisture Low Heat No Steam Finishing
	 Do Not Dryclean	



Cambios en los hábitos de consumo de alimentos

1980's

Análisis de contenido:

Grasas



Alimentos bajos en grasas



Tiendas vegetarianas



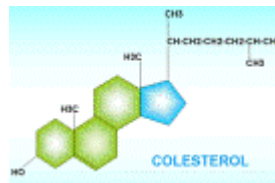
Gusto

1990's

Análisis de contenido: Calorías



Alimentos bajos en colesterol



Supermercados gourmet



Salud

2000's

Seguridad Alimentaria



Ausencia de residuos químicos, preferencia por los productos orgánicos, funcionales



Trazabilidad



Inocuidad Alimentaria



Exigencias de los consumidores

De fácil uso: cortado, tamaño apropiado, pelado, mixturas, practicidad.

Productos “convenientes”





Exigencias de los consumidores

- Frutas deshidratadas, semillas, nueces, frutas suaves y snacks saludables
- **ORGÁNICO**
- Producción: Alemania con insumos de diferentes partes del mundo.





Exigencias de los consumidores

Variedad de productos: Para satisfacer las preferencias étnicas y culturales





Exigencias de los consumidores

Productos saludables





Exigencias de los consumidores



Maca en cápsulas

Suplementos alimenticios

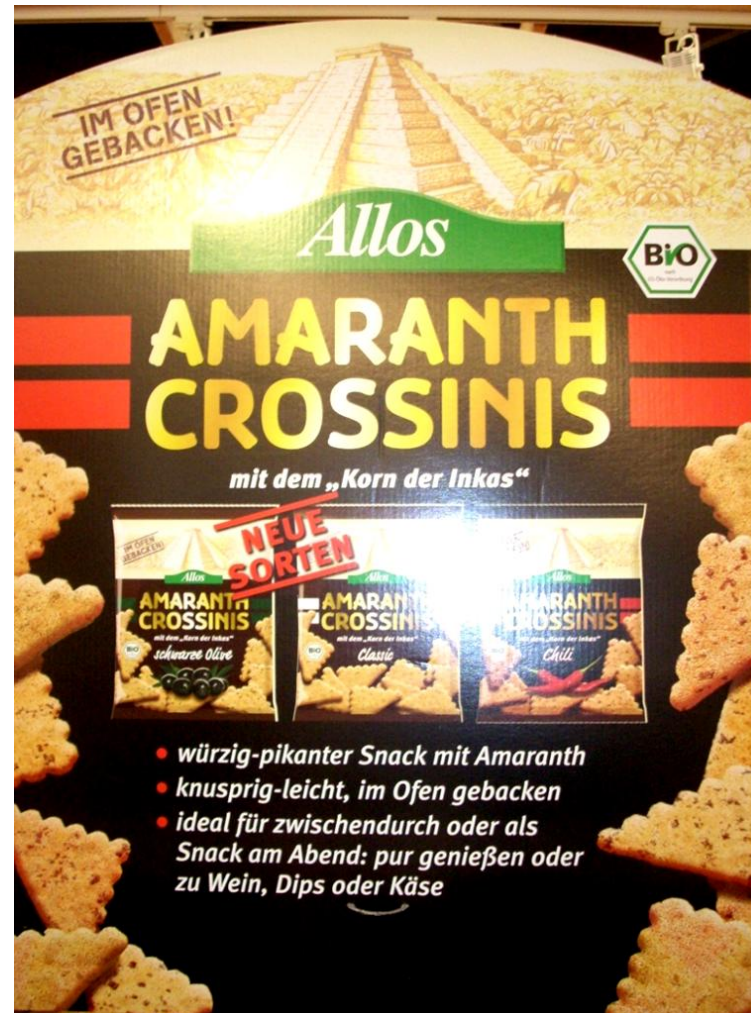


Unit Price/07 Retail Price



Exigencias de los consumidores

- Empresa alemana
- Cuenta con más de 20 productos derivados de quinua y kiwicha **ORGÁNICA**.
- Fuerte estrategia de posicionamiento del producto como “el grano maravilloso de los Inkas”





Exigencias de los consumidores



- Bebidas energéticas orgánicas (Suiza y Alemania)
- Diferentes insumos: Guaraná, té negro, concentrados de uva y cítricos, frutas exóticas como arazá, azaí y otros.

 Además otras certificaciones que incrementan el valor del producto



**CERTIFICACIONES
RELIGIOSAS**





Impacto medio ambiental

Outer Carton is 100% recyclable.

Inner bag made from compostable
non-petroleum NatureFlex™ film.



Empaque de mesquite en polvo con diversas certificaciones



Comercio Justo



- **IFAT (WFTO):** auto evaluación, revisión mutua, verificación externa, la marca es para la organización, no para el producto
- **FLO:** Inspección independiente, sello para el producto

ORGANIC BANANAS

PERÚ



Product: FAIRTRADE ORGANIC BANANAS
Origin: Perú
Cat: CLASS
Min Length: 16 cm
Tare: 1.2 kg

AgroFair
THE DELICIOUS COMPANY

GRUPO HUALTACO
PERU

13311015

Reference number

5809

Pallet number

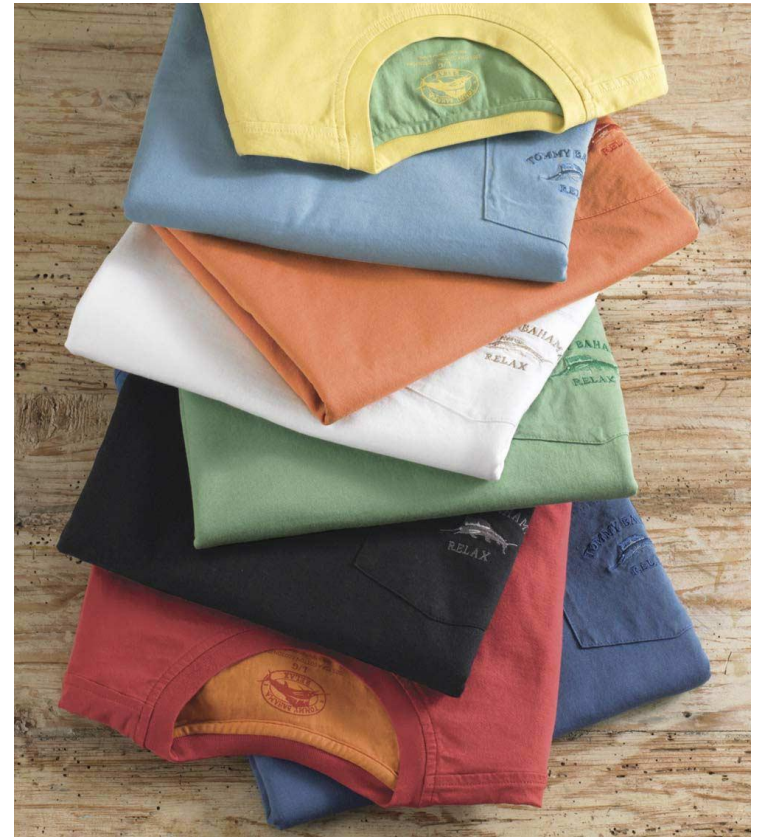
1121⁷²

SWISS MH



Caso 1: Exportación de confecciones

Producimos confecciones de algodón de excelente calidad y actualmente estamos en la búsqueda de compradores extranjeros interesados.





Caso 1: Exportación de confecciones

Nuestras coordinadoras de ventas internacionales han elaborado una estructura de costos con apoyo del área de producción considerando 2 potenciales mercados.



Caso 1: Exportación de confecciones

Conceptos	Valor USD
- Costos de producción (materia prima, mano de obra y gastos)	6,000
- Envases y embalajes (bolsas de polietileno y cajas de cartón doble corrugado)	500
- Utilidad	1,000
- Documentación de exportación	50
- Gastos operativos de exportación	250
- Transporte interno	200
- Comisión del agente de aduana	200
VALOR FOB CALLAO	8,200
Flete internacional	1,500
Seguro de transporte internacional	300
VALOR CIF puerto de destino	10,000



Caso 1: Exportación de confecciones

Ahora deberán analizar los mercados de ambos clientes potenciales:

BRASIL y ESTADOS UNIDOS





Caso 1: Exportación de confecciones

BRASIL

PROs:

- Se cuenta con un acuerdo (ACE N° 58): arancel preferente.
- Mercado cercano.

CONTRAS:

- Regulación de etiquetado.
- Transporte costoso.

ESTADOS UNIDOS

PROs:

- Se cuenta con un TLC: arancel preferente.
- Frecuencia de naves.

CONTRAS:

- Regulación de etiquetado.
- Tiempo de despacho lento.



Caso 1: Exportación de confecciones

Las condiciones para ambos son muy similares, ahora analicemos las propuestas de cada coordinadora.



Caso 1: Exportación de confecciones

BRASIL: Análisis de aranceles

Conceptos	Valor USD Sin cert. origen	Valor USD Con cert. origen
VALOR CIF	10,000	10,000
Derechos e Impuestos:		
Ad Valorem (arancel general 35%, preferente 0%)	3,500	0
Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social - COFINS (7.6%)	1,410	1,044
Contribuição para o Programa de Integração Social e de Formação do Patrimônio do Servidor Público - PIS/PASEP (1.65%)	306	227
Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Prestação de Serviços - ICMS (18%)	3,340	2,474
Impuesto de Productos Industrializados - IPI (0%)	0	0
Total de Derechos e Impuestos	8,556	3,745



Caso 1: Exportación de confecciones

ESTADOS UNIDOS: Análisis de aranceles

Conceptos	Valor USD Sin cert. origen	Valor USD Con cert. origen
VALOR CIF	10,000	10,000
Derechos e Impuestos:		
Ad Valorem (arancel general 16.5%, preferente 0%)	1,650	0
Sales tax California (8.25%)	961	825
Total de Derechos e Impuestos	2,611	825



Caso 2: Medios de pago



Estamos a punto de cerrar una negociación con un importante comprador de Corea del Sur.



Caso 2: Medios de pago



El envío para este comprador es de uvas frescas del tipo Red Globe.

Ambos estamos muy interesados.



Caso 2: Medios de pago

El problema que se presenta está en el medio de pago...

Aún no nos ponemos de acuerdo...



Caso 2: Medios de pago

Exportador - Perú

- Empresa pequeña con 10 años de operaciones en el mercado local.
- Es la primera vez que contacta un comprador extranjero.
- Desea un pago adelantado de 100%.
- Caso contrario, desea una carta de crédito.

Importador-Corea del Sur

- Importante comprador de frutas frescas de la región.
- Cuenta con varios proveedores de Latinoamérica, pero ninguno de Perú.
- Desea trabajar a consignación “Open Account”.



NEGOCIAMOS!!!

- Después de enviar el primer borrador del Contrato de Compra Venta Internacional y negociar los puntos correspondientes, fijamos alternativas para el pago y negociamos...





GRACIAS

Ana Miyagusuku y Paola Roldán

sae@promperu.gob.pe ;

sae1@promperu.gob.pe

T. (01) 616-7400 anexo 1216

