

# 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

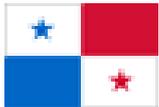




# Acceso preferencial a mercados



**ACUERDOS VIGENTES**



**ACUERDOS POR  
ENTRAR EN VIGENCIA**



# Uno de los sectores más dinámicos...

En los años 90's



Inicios del 2000



Potencial 2010

Cítricos



Uvas



Paltas



Alcachofas



Pimientos



Páprika



Leguminosas



Mangos



Espárragos



Frutas y Hortalizas Frescas



Frutas y Hortalizas Procesadas



Productos Étnicos y Gourmet



Productos Orgánicos





**Proceso de Exportación:**

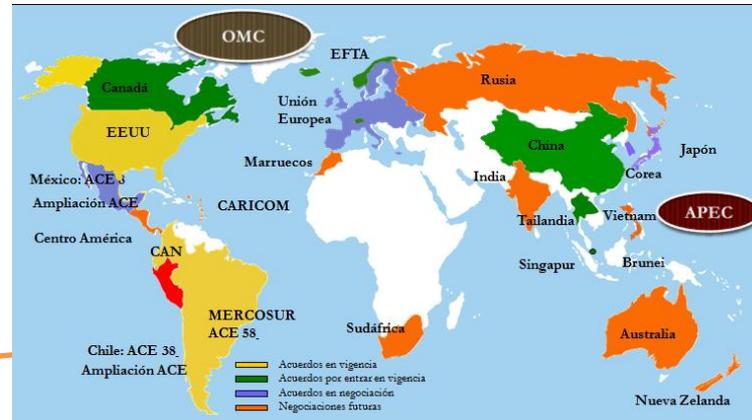
**¿Qué necesito?**

**¿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 Exporta 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

<b>Menor a US\$ 5,000</b>	<b>Mayor a US \$ 5,000</b>
<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

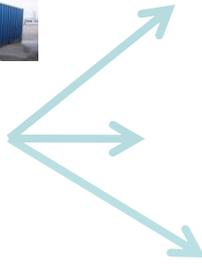
AEROPUERTO O LUGAR DE EMBARQUE TERRESTRE

AEROPUERTO O LUGAR DE DESTINO TERRESTRE

ADUANA DE IMPORTACIÓN



FCA

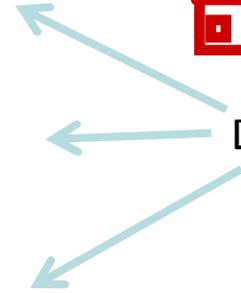


CPT

CIP



DAP



EXW



ADUANA DE EXPORTACIÓN

VENDEDOR

FAS

FOB

CFR

CIF



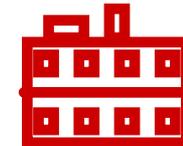
PUERTO DE EMBARQUE

DAP

DAT



PUERTO DE DESTINO



ADUANA DE IMPORTACIÓN

DDP



COMPRADOR

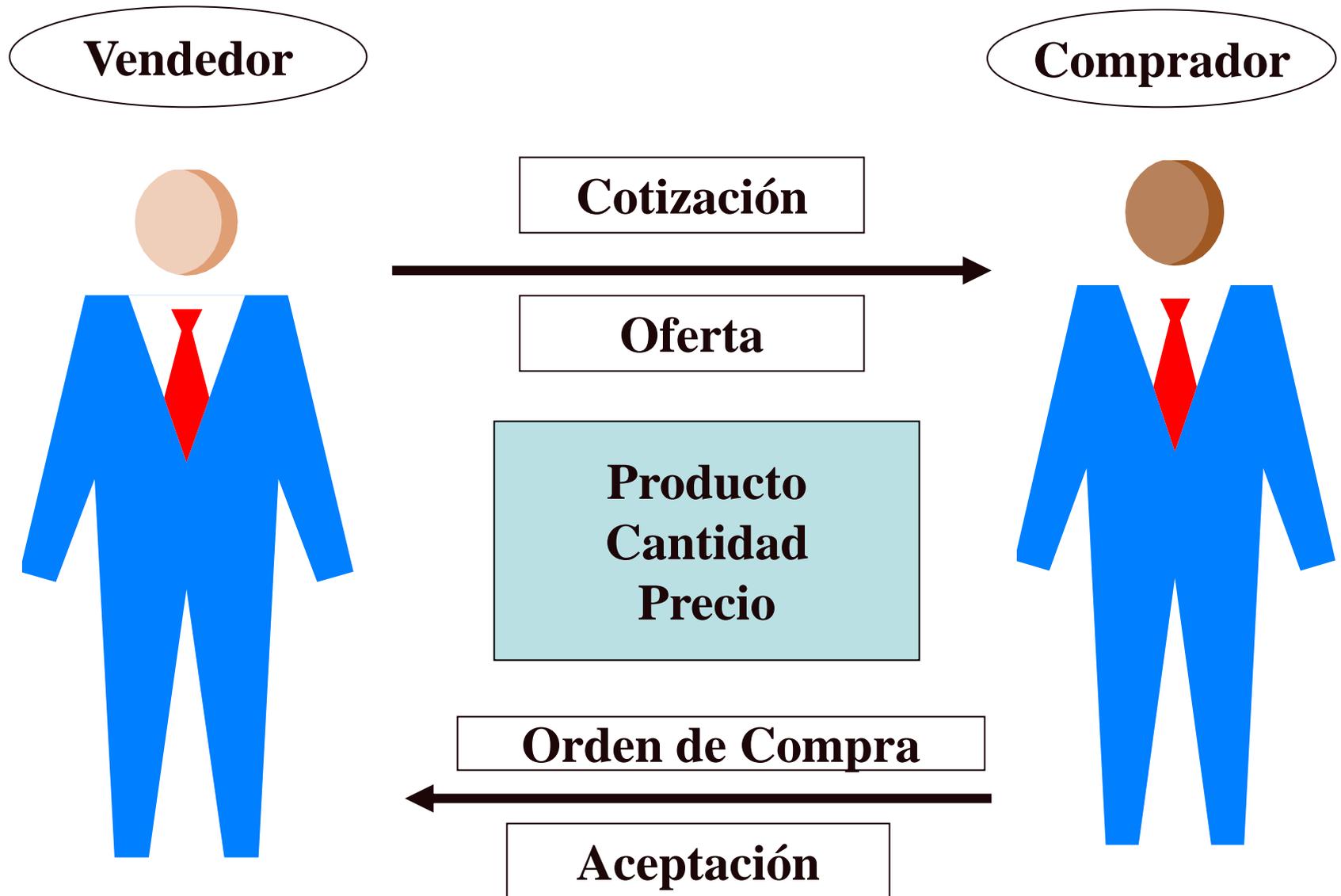


# Documentos necesarios para Exportar

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

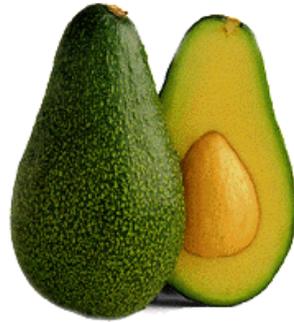
- **Tratamiento Cuarentenario**

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](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

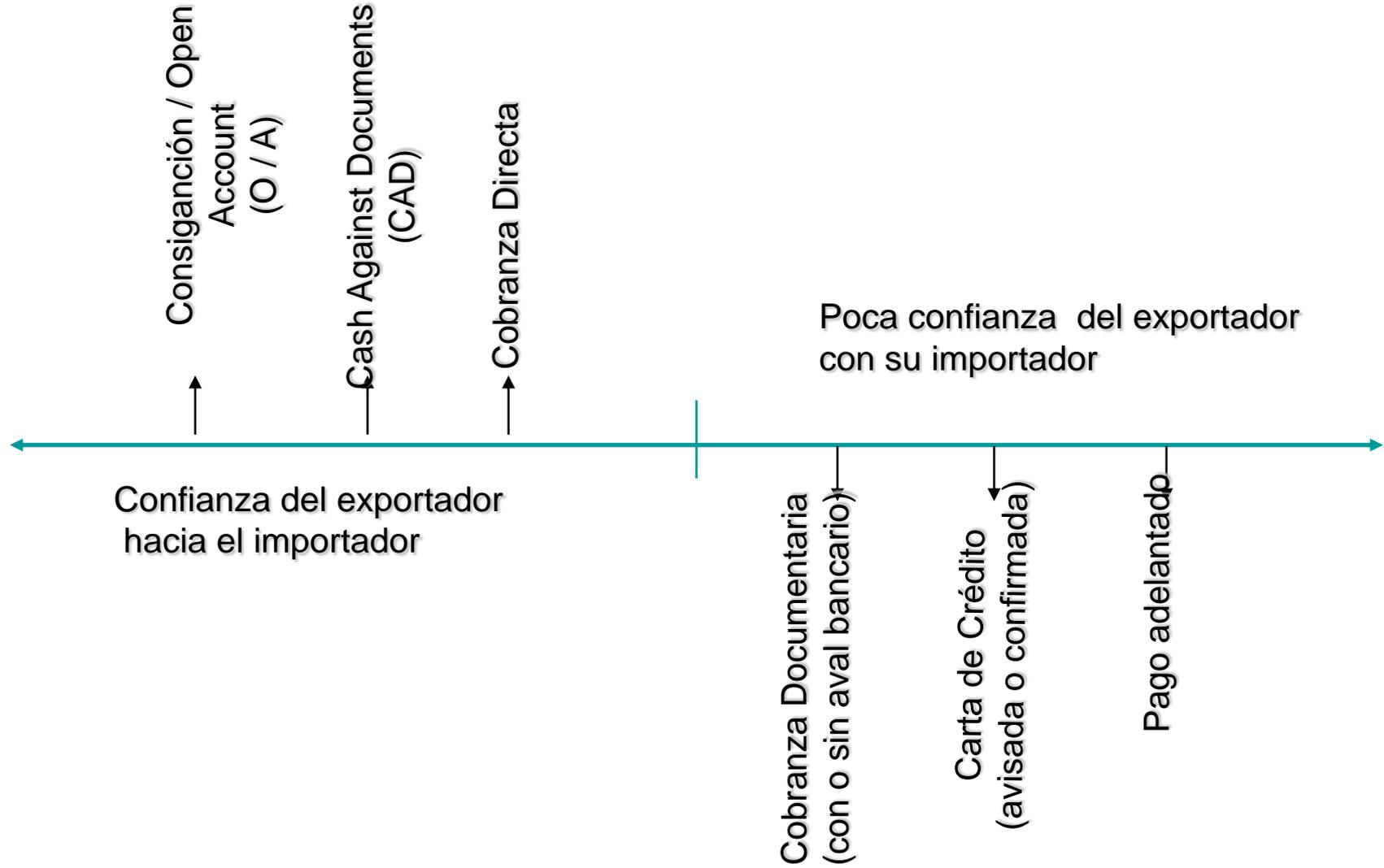
- Cubre un solo envío.
- Ampara un cargamento específico, vuelo, embarque, exportación, importación.
- Se emplea en aquellos casos en que los embarques son costosos o que el cargamento va a lugares diferentes o comprende productos y transportadores diversos.

### 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

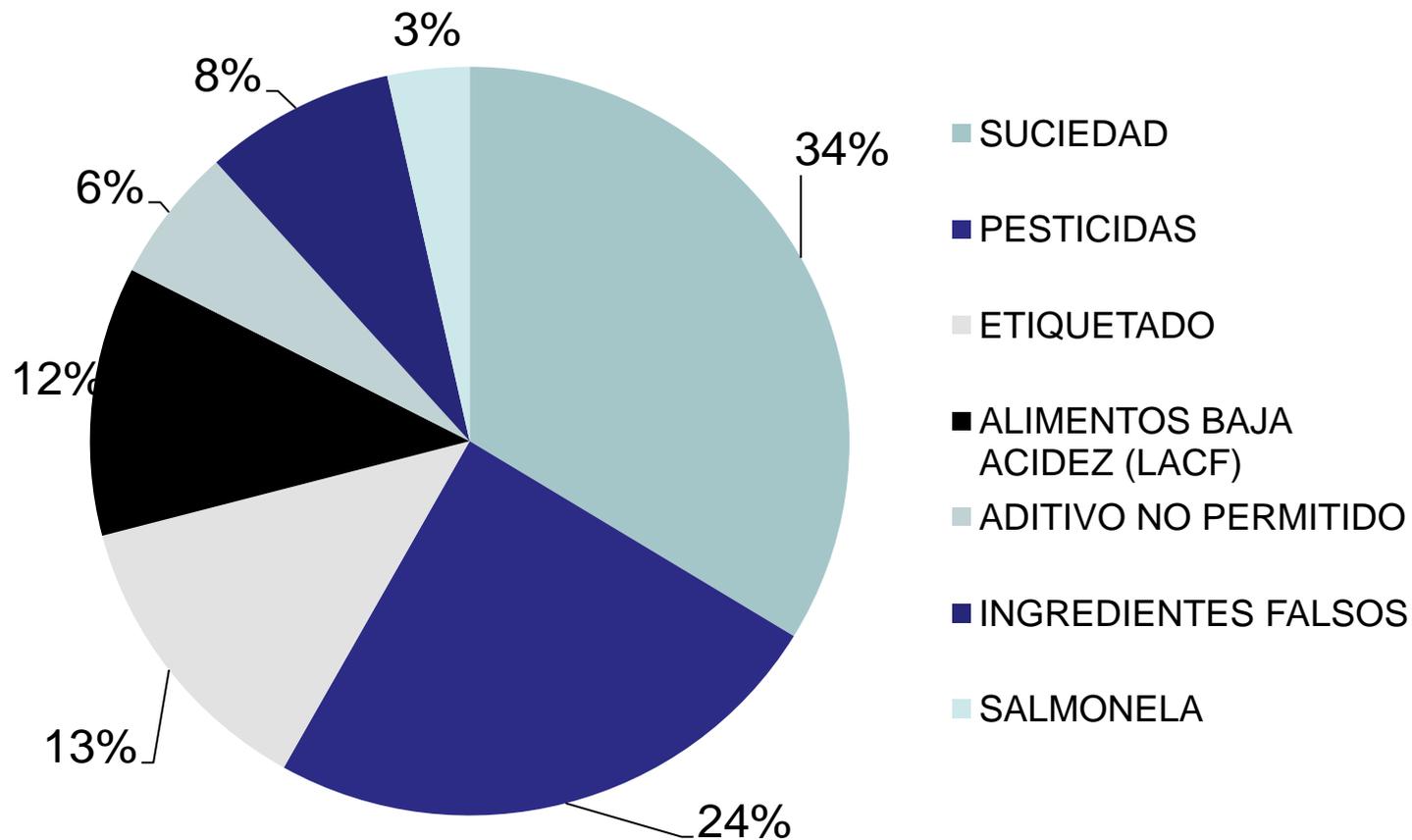
Principales requisitos para alimentos:

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





# Rechazos Perú en Estados Unidos 2010 (86)



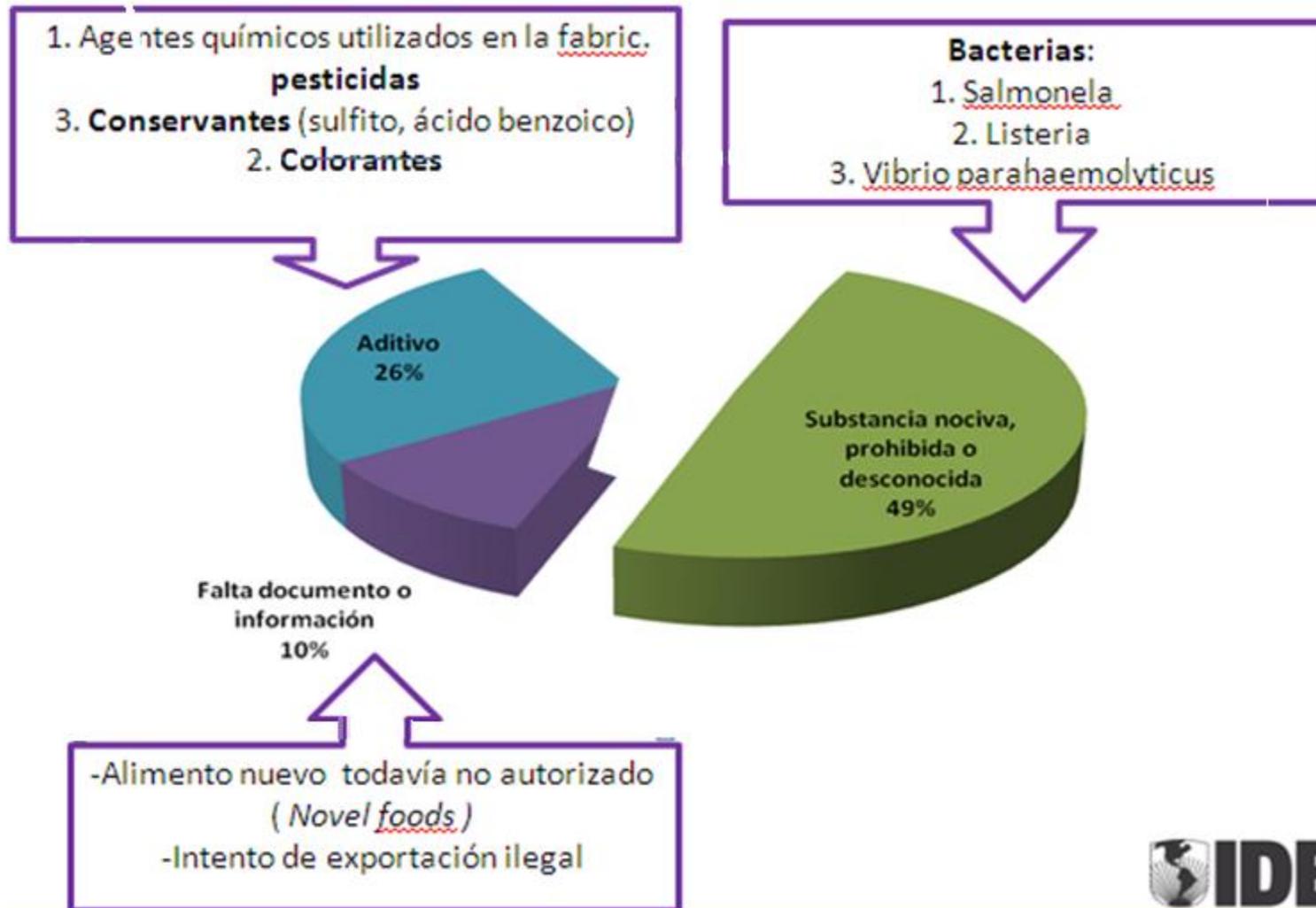


# Unión Europea

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 :

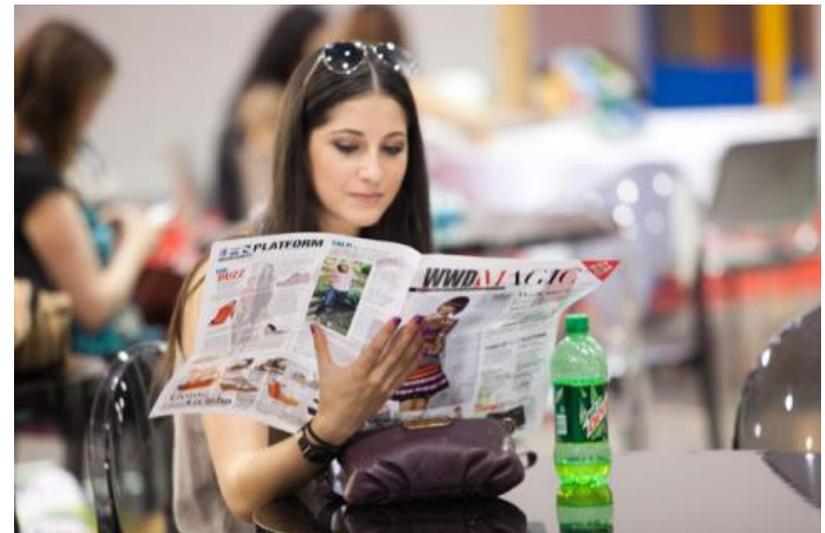
- Mayor competencia
- Productos de calidad
- Diferentes preferencias de los consumidores
- Nuevos mercados, nuevos retos
- Nuevos patógenos
- Nuevas regulaciones para ingresar a mercados exigentes
- Requisitos de calidad comercial exigentes

**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	<b>Machine Wash Cycles</b> Normal     Permanent Press     Delicate/Gentle     Hand Wash	 Do Not Wash   Do Not Wring
	<b>Water Temperatures</b> (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
	<b>Tumble Dry Cycles</b> Normal     Permanent Press     Delicate/Gentle     Line Dry / Hang to Dry Drip Dry	
 Dry	<b>Tumble Dry Settings</b> 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)
	<b>Iron — Dry or Steam</b> Maximum Temperatures 200C (390F) High     150C (300F) Medium     110C (230F) Low	
 Iron	 Do Not Iron   No Steam (added to iron)	
 Dryclean	<b>Dryclean - Normal Cycle</b> Any Solvent     Any Solvent Except Trichloroethylene     Petroleum Solvent Only	<b>Dryclean — Additional Instructions</b> 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



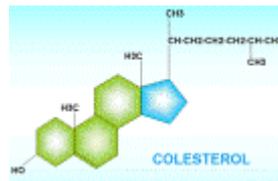
**Gusto**

## 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

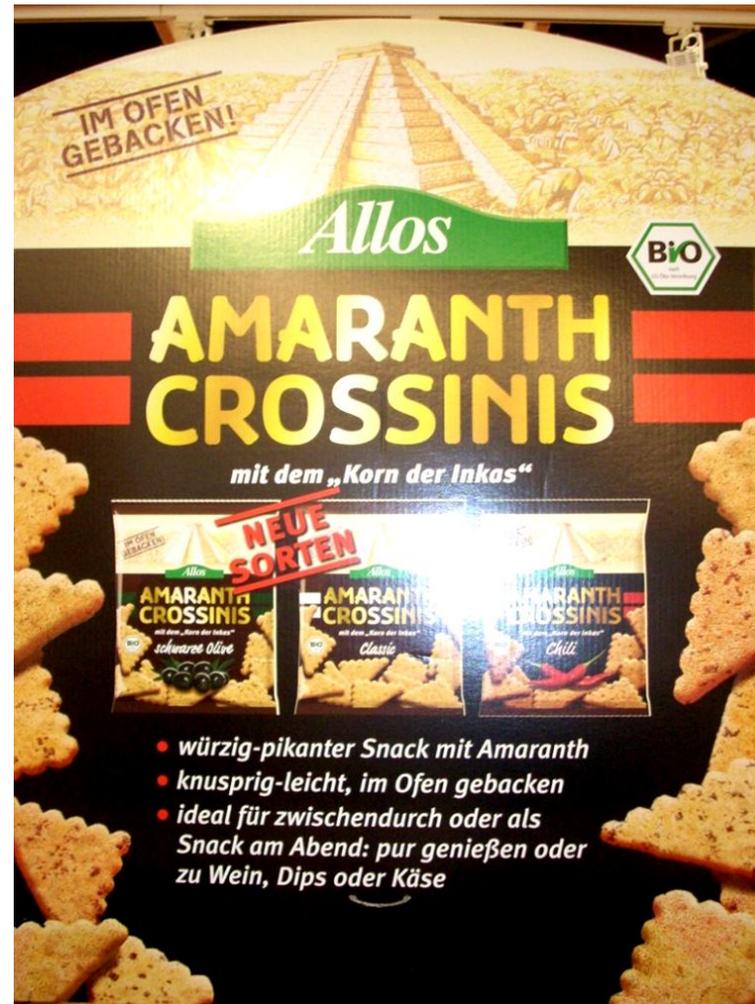
Suplementos alimenticios





# 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

1121<sup>72</sup>

**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
<b>VALOR FOB CALLAO</b>	<b>8,200</b>
Flete internacional	1,500
Seguro de transporte internacional	300
<b>VALOR CIF puerto de destino</b>	<b>10,000</b>



# 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
<b>Derechos e Impuestos:</b>		
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
<b>Total de Derechos e Impuestos</b>	<b>8,556</b>	<b>3,745</b>



# 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
<b>Derechos e Impuestos:</b>		
Ad Valorem (arancel general 16.5%, preferente 0%)	1,650	0
Sales tax California (8.25%)	961	825
<b>Total de Derechos e Impuestos</b>	<b>2,611</b>	<b>825</b>



## 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](mailto:sae@promperu.gob.pe) ;

[sae1@promperu.gob.pe](mailto:sae1@promperu.gob.pe)

T. (01) 616-7400 anexo 1216

