

Aprendiendo a Exportar Paso a Paso (1era Parte)

Departamento de Asesoría Empresarial
y Capacitación

Febrero 2012





Crecimiento de las Exportaciones Peruanas

Crecimiento 2009 – 2010 (var%)

14.6%
Principales Economías
Desarrolladas

11.3%
Zona EURO

19.4%
Asia: Países en
Desarrollo

10.2%
ASEAN-5

14.0%
América Latina y el
Caribe

0.9%
Oriente Medio y Norte de
Africa

31.9%
PERU

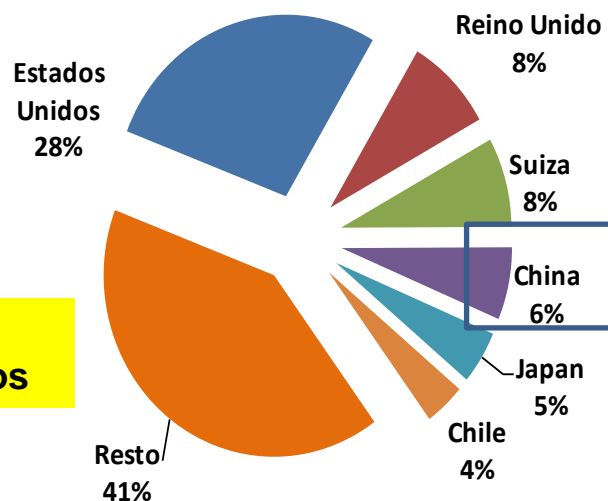
12.4%
Promedio en el Mundo



Crecimiento de las Exportaciones Peruanas

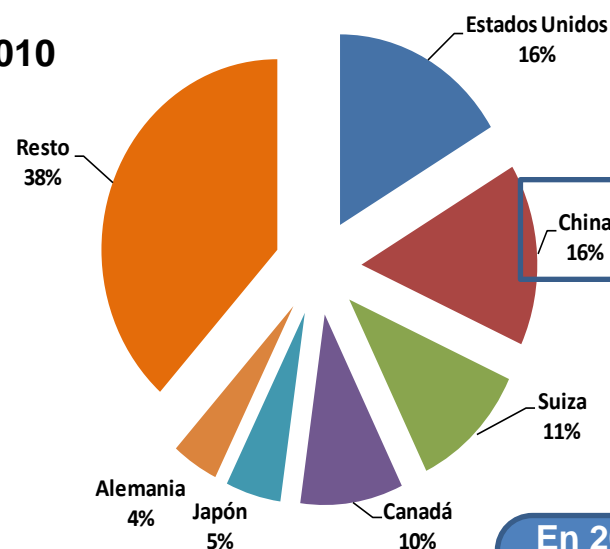
Exportaciones: Principales destinos

2000



162
destinos

2010



180 destinos

En 2011, China es
nuestro principal
destino de
exportación (16%
total)



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



Acuerdos vigentes



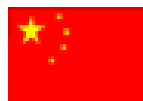
Acuerdos por entrar en vigencia



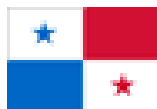
Acuerdos en proceso de negociación
Acuerdos de Asociación Transpacífico (Vietnam, Brunei, Darussalam, Australia, Malasia, Nueva Zelanda, Chile, EE.UU., Perú)
TLC CENTRO AMÉRICA



Acceso preferencial a mercados



ACUERDOS VIGENTES



**ACUERDOS POR
ENTRAR EN VIGENCIA**

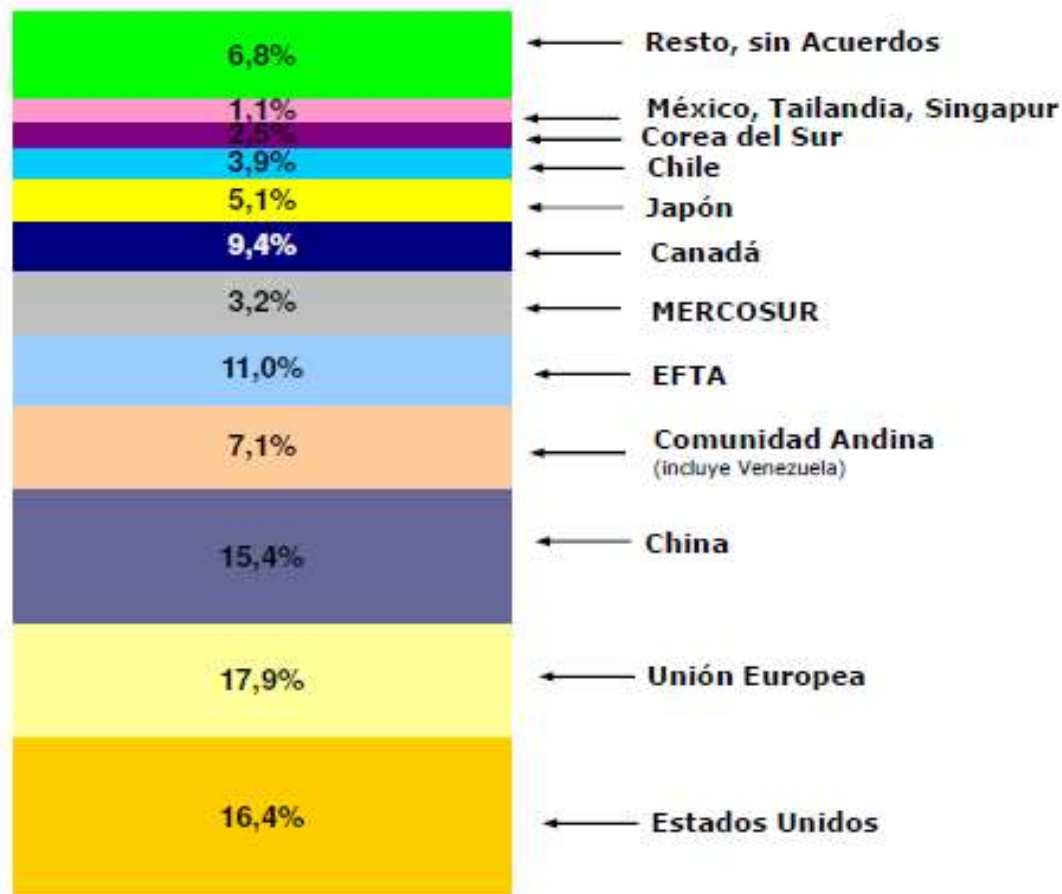
Fuente: <http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/>



Acceso preferencial a mercados

Aproximadamente el **93%** del intercambio comercial peruano se realiza con mercados con los que tenemos acuerdos preferenciales de comercio

Composición de las exportaciones al año 2010
(en % del total)



Fuente: SUNAT, MINCETUR



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”.

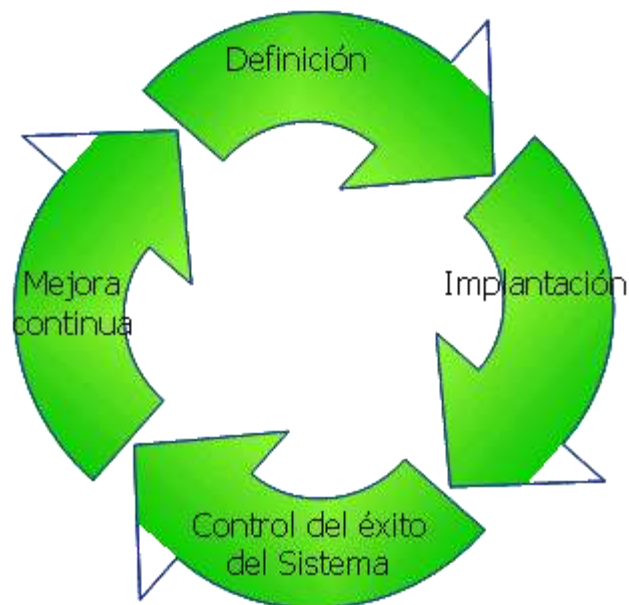
Gracias a Exporta Fácil, también se puede exportar bajo el Régimen Simplificado emitiendo Boletas de Venta.



La Empresa

Condiciones básicas para exportar

- ❑ Empezar a exportar significa iniciar una nueva etapa de negocios.
- ❑ Estar comprometido con la calidad, creatividad y profesionalismo.





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.





La Empresa

¿Dónde encuentro información sobre Formalización?

www.crecemype.pe



www.cde-cofide.com.pe



Globalización: se acortan las distancias...



Nuevos retos :

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

Debemos ser más competitivos







El Producto

¿QUÉ ES?

- Para la Empresa:
Su principal activo (orgullo y riqueza).
- Para el Comprador:
“Algo” que cubre sus necesidades y deseos.
 - ✓ Primera compra: Publicidad y Promoción
 - ✓ Satisfacción
 - ✓ Re-compra





El Producto

- **Productos de Consumo**

- Mejor sabor, diseño, color, forma
- Mejor funcionamiento
- Menor precio
- Mayor durabilidad, menor costo de mantenimiento
- Mayor practicidad, más rápido
- Mejor empaque, más atractivo
- Mayor disponibilidad
- Mejor servicio

- **Productos Industriales**

- Mejor performance
- Mayor durabilidad, cero defectos
- Fácil manejo, instalación, mantenimiento
- Tolerancias mínimas
- Innovación permanente
- Amplio rango de productos
- Entregas siempre oportunas
- Reparación gratuita y pronta
- Comunicación 24/7



El Producto

¿ES “IMPORTABLE”?

☐ Barreras

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





El Producto

Tendencias



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



El Producto





El Producto





El Producto

¿Dónde encuentro información sobre productos de exportación?



www.siicex.gob.pe



www.biocomercioperu.org



El Producto

¿Dónde encuentro información sobre productos de exportación?



www.mincetur.gob.pe



www.minag.gob.pe



El Producto

¿Dónde encuentro información sobre productos de exportación?



www.produce.gob.pe



www.artesantiasdelperu.gob.pe





El Mercado

Debemos considerar

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.



El Mercado



**Flores blancas en
Japón = Muerte**



**Crisantemos en
Bélgica = funerales**





El Mercado

**Número impar de flores
en Europa = mala suerte**



**Flores moradas en
México y Brasil =
Muerte**



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
- Nivel de intervención del gobierno
- Nicho de mercado



El Mercado

Segmentación del mercado

Mercado → Segmento → Nicho

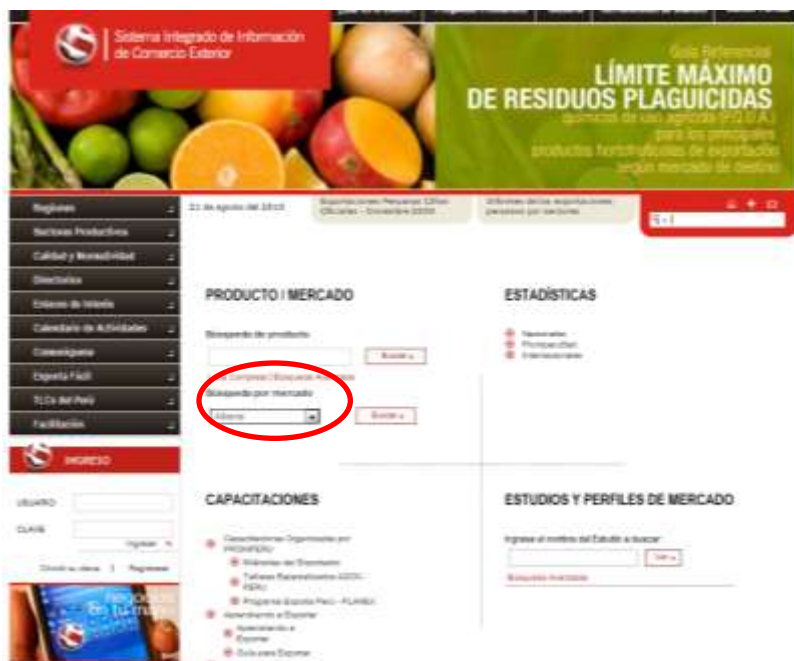
Buenas prácticas:

- ☐ 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



El Mercado

¿Dónde encuentro información sobre mercados?



www.siicex.gob.pe

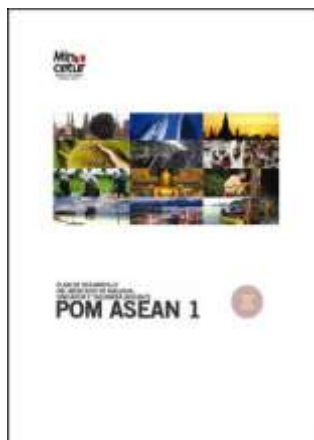
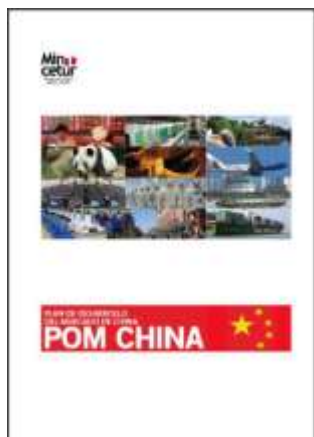


www.promo.com.pe



El Mercado

¿Dónde encuentro información sobre mercados?



PENX
2003 - 2013

Publicaciones

- ✓ Análisis de Productos
- ✓ Estudios
- ✓ Seminario "NEW"
- ✓ Manual Docente
- ✓ Texto Escolar

Artículos

- Conociendo el mercado Japonés
- PENX: Impulso a los mecanismos de financiamiento

VISION
Perú, país exportador de una oferta de bienes y servicios competitiva, diversificada y con valor agregado

Planes Operativos de Mercado

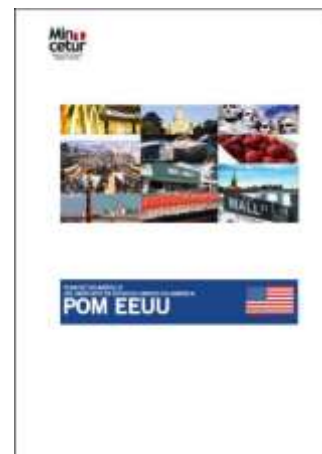
ESTUDIOS POMs

- >> POM México
- >> POM ASEAN1
- >> POM Brasil
- >> POM Japón
- >> POM UE1
- >> POM Estados Unidos
- >> POM China

Presentaciones POMs

Enlaces de Interés

- PROPEX
- ADEX
- COMEXPERU
- SUNAT
- Consejo Nacional de Descentralización
- Consejo Nacional de la Competitividad
- ProInversión
- Ministerio de Economía y Finanzas



www.mincetur.gob.pe/comercio/OTROS/penx/index.htm



El Mercado

¿Dónde encuentro información sobre mercados?

The screenshot shows the CIA's 'THE WORLD FACTBOOK' website. The header includes the CIA logo and the tagline 'THE WORK OF A NATION. THE CENTER OF INTELLIGENCE.' Below the header, there's a search bar and a 'Select a Country or Location' dropdown. The main content area features a world map and a 'WELCOME TO THE WORLD FACTBOOK' message. The left sidebar contains various links like 'CIA Home', 'About CIA', 'Careers', 'Office 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', 'West Center Occasional Papers', 'Intelligence Literature', 'Reports', 'Related Links', 'Elder Page', and 'Contact CIA'. The bottom section includes 'Mission', 'The Central Intelligence Agency (CIA) is an independent U.S. Government agency responsible for providing national security intelligence to senior U.S. policymakers.', and 'To learn more, visit CIA'.

www.cia.gov

The screenshot shows the TFO Canada website. The header includes the TFO Canada logo and the tagline 'Trade for Trade'. Below the header, there's a search bar and a 'Select a Country or Location' dropdown. The main content area features a world map and a 'WELCOME TO THE CANADIAN MARKETPLACE' message. The left sidebar contains various links like 'TFO Canada', 'About TFO Canada', 'Services for Foreign Suppliers', 'Services for Canadian Buyers', 'Services for Trade Support Institutions', 'About TFO Canada', 'Search', 'Go', 'Not a member? Register Now', 'SIGN IN'. The bottom section includes 'Caribbean Giftware Project Illuminates Luma Design', 'Foreign Supplier Database', 'Current Trade News', 'Exporting to Canada A Handbook', and 'DOWNLOAD'.

www.tfocanada.ca



El Mercado

¿Dónde encuentro información sobre mercados?

CBI Centre for the Promotion of Imports from Developing Countries

Home Market Info Sectors Suppliers Supporters Buyers Countries About us

NEWS & EVENTS

- Changes in the CBI's country list...
- The consequence of adopted Dutch development strategies is that the CBI's existence is to...
- Food contact materials: A complex matter
- By Anton de Boer, CBI external expert in its attempt to increase food safety, since 1...
- Africa Report interviews the founder of Thonzi Wines in...
- Africa Report is a project to promote sustainable entrepreneurship across Africa by means...
- Planting a tree for sustainability
- By Patrick Paters, CBI external expert "Even if I knew that the world would end tomorrow I..."

EU MARKET INFORMATION

Search our database to find the European market information that will make a difference for you.

Select market sector:

Select EU country:

POPULAR DOWNLOADS

- Food ingredients: The EU market for frozen fruit and vegetables
- Exploring E-discovery: much to gain for exporters of mobile equipment
- Household and farmstead lighting: The EU market for solar lights

OPEN FOR APPLICATION

EXPORT COACHING PROGRAMMES

- Analysis Ingredients for Food, Pharmaceuticals and Cosmetics
- Medical Devices and Laboratory Equipment 2009-2016
- Forestry Products 2009-2014

SUPPLIERS TRAINING

- Techon-Europe AI
- Customs Trade Opportunities 200
- Product Development Home Decoration

CBI'S VIRTUAL SHOWROOM

SHOWROOM

www.cbi.eu

JETRO Japan External Trade Organisation

Home Investing in Japan Cool Japan Business Opportunities Reports and Statistics About Us

Quick Links

- Online Booking
- Trade Newsletter
- Business Matching Database
- UNYU
- Institute of Developing Economies

Latest News

- Aug. 10, 2010 (Press Release) Japan-China Trade Continues to Recover in the First Half of 2010
- Jul. 30, 2010 New Trading Exhibition for JETRO ZONE of FOOD EXPO 2011
- Jun. 14, 2010 JETRO BOCLIFE FORUM 2010

Topics

- Aug. 20, 2010 IT Arm of Sri Lankan Conglomerate Telsa Opens Office in Osaka
- Aug. 19, 2010 Success Story: Australian Executive Recruiting Company Commenced Fresh Openings branch Office in Tokyo
- Aug. 17, 2010 Global Company: Top Management Services "SMITH Line-Carter" Schedules with Ullmann von Rathen: The Belgium-based Unicare Company's Global Business Strategy (September 18, Korea)

Special Feature

Hi-Rise Co., Ltd. Presents Osaka Booth

At Osaka, a fast-growing Asian budget airline company that grows itself on providing low fares and differentiated services to customers, has entered the Japanese market.

www.jetro.go.jp



¿Qué entendemos por
EXPORTAR?





¿Qué entendemos por EXPORTAR?

- Régimen aduanero que permite la salida legal de mercancías del territorio nacional para su uso o consumo en el mercado exterior.
- No se encuentra afecta al pago de tributos y para efectos de control deberá ser puesta a disposición de la Superintendencia Nacional de Aduanas.
- Regulada por: Ley General de Aduanas. Decreto Legislativo 1053 y su reglamento.

<http://www.sunat.gob.pe/legislacion/aduanera/index.html>



Modalidades de Exportación

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



Guía Referencial
**LÍMITE MÁXIMO
DE RESIDUOS PLAGUICIDAS**
químicos de uso agrícola (P.Q.U.A.)
para los principales
productos hortofrutícolas de exportación
según mercado de destino

Promoción
Capacitación
Información
Orientación

1 2 3 4 5

Región

Sector

www.siicex.gob.pe

Informes de las exportaciones
peruanas por sectores



Q-1

Calidad

Regulaciones

Facilitación

Test Exportador

Acuerdos Comerciales

Aranceles Preferenciales

Exporta Fácil

Inteligencia de Mercados

Directorios

Enlaces de Interés

Calendario de Actividades

Comuníquese



INGRESO

USUARIO

PRODUCTO / MERCADO

Búsqueda de producto

Buscar ▶

[Lista Completa](#) | [Búsqueda Avanzada](#)

Búsqueda por mercado

Buscar ▶

ESTADÍSTICAS

- ☐ Nacionales
- ☐ PromperuStat
- ☐ Internacionales

Click

CAPACITACIONES

- ☐ Capacitaciones Organizadas por PROMPERU
 - ☐ Miércoles del Exportador
 - ☐ Talleres Especializados ADOC-PERU
 - ☐ Programa Exporta Perú - PLANEX
- ☐ Aprendiendo a Exportar
- ☐ Información de Mercados

ESTUDIOS Y PERFILES DE MERCADO

Ingrese el nombre del Estudio a buscar:

Ver ▶

[Búsqueda Avanzada](#)



Sistema Integrado de Información
de Comercio Exterior

¿Qué es el SIICEX?

Preguntas Frecuentes

Glosario

Herramientas de Análisis

Buscar Partida

BO DE REVISTA

@market

Ven y descubre lo que
PERUMODA tiene p

1 2 3 4 5

[clic aquí](#)

Regiones

Sectores Productivos

Calidad

Regulaciones

Facilitación

Test Exportador

Acuerdos Comerciales

Aranques Preferenciales

Exporta Fácil

Inteligencia de Mercados

Directorios

Enlaces de Interés

Calendario de Actividades

Comuníquese

31 de enero del 2012

Cifras Oficiales

Informes de las exportaciones
peruanas por sectores

9-1

Aprendiendo a Exportar



Producto

En este módulo encontrarás una guía de capacitación, estructurada en temas concernientes al producto de exportación, el cual tiene como finalidad presentar los principales factores a considerar para que el producto pueda cumplir con las exigencias de los mercados internacionales, afianzar tus conocimientos y fortalecer tus capacidades para generar una mayor competitividad a la empresa.

[Has click aquí para ver capítulo: Producto](#)



Mercado

En este módulo encontrarás una guía de capacitación, estructurada en temas concernientes al mercado de exportación, el cual tiene como finalidad presentar los principales factores a considerar en la búsqueda de mercados internacionales con el fin de afianzar los conocimientos y fortalecer tus capacidades para generar una mayor competitividad a la empresa.

[Has click aquí para ver capítulo: Mercado](#)



Empresa

En este módulo encontrarás una guía de capacitación, estructurada en



INGRESO

USUARIO

CLAVE

Ingresar

[Olvidó su clave](#)

[Regístrate](#)

Regiones

31 de enero del 2012

Cifras Oficiales

Informes de las exportaciones
peruanas por sectores

Q + |

Sectores Productivos

Calidad

Regulaciones

Facilitación

Test Exportador

Acuerdos Comerciales

Aranceles Preferenciales

Exporta Fácil

Inteligencia de Mercados

Directorios

Enlaces de Interés

Calendario de Actividades

Comuníquese

Guía para Exportar



- 1 El exportador tiene un producto y mercado definido.



El exportador, persona natural o jurídica con empresa constituida y número de RUC.

- 2 El exportador requiere saber **¿Qué hacer para poder exportar?**

Acercarse a los módulos de atención al exportador de De acuerdo a lo informado en la asesoría, el exportador verifica si el producto cuenta con las características que requiere el mercado internacional:

- Capacidad de producción
- Calidad
- Certificaciones



- 3 El exportador ha establecido contacto previo con su comprador enviándole cotizaciones, catálogos, ficha técnica y ha firmado un contrato de compra venta internacional.

Si el monto es superior a US\$ 5,000 tendrá que contactarse con una agencia de Aduana para realizar los trámites de exportación.

La Agencia de Aduanas cobra una comisión por ejercer este servicio.

- 4 El exportador prepara los documentos de exportación dependiendo del producto para ser entregados a la agencia de aduanas:

- Factura Comercial
- Conocimiento de embarque o Bill of Lading (vía marítima), Guía Aérea o Airway (vía aérea).
- Certificado de Origen
- Certificado Fitosanitario
- Certificado Zoonosanitario
- Certificación Orgánica
- Certificado de Calidad

- 5 La Agencia de Aduana recibe los documentos de exportación, realiza el proceso documentario ante



solicitando la numeración de la Declaración Aduanera de Mercancías – DAM.

- 6 El Almacén Aduanero o Exportador transmite la información de la recepción de bultos asociada a la DAM y luego SUNAT asigna canal de control. Validada la información, la administración aduanera autoriza el embarque de las mercancías.

La Agencia de aduanas entrega al exportador los documentos de embarque para que a su vez se envíe a



INGRESO

USUARIO

CLAVE

Ingresar

Olvidó su clave

Regístrese



SIICEX
Sistema Integrado de Información
de Comercio Exterior



¿Conoce la terminología básica del Comercio Internacional?



Conceptos del Comercio Internacional

- **Partida Arancelaria**
- **Arancel**
- **Preferencia Arancelaria**
- **INCOTERMS**





¿Qué es una Partida Arancelaria?

1005.90.30.00 – Maíz blanco gigante del Cusco

1005.90.30.00 : Capítulo Arancelario 10

1005.90.30.00 : Partida del Sistema Armonizado 1005

1005.90.30.00 : Sub-partida del Sistema Armonizado 100590

1005.90.30.00 : Partida Nandina (Sistema Regional)

1005.90.30.00 : 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,...

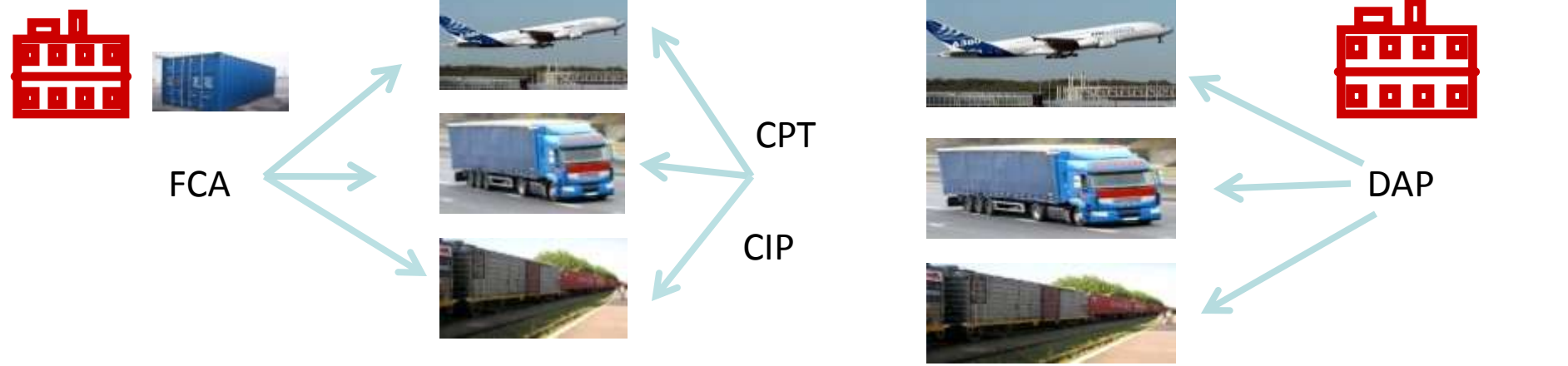
Documentos y trámites que tiene que realizar el exportador

ADUANA DE EXPORTACIÓN

AEROPUERTO O LUGAR DE EMBARQUE TERRESTRE

AEROPUERTO O LUGAR DE DESTINO TERRESTRE

ADUANA DE IMPORTACIÓN





GRACIAS

Servicio al Exportador

sae@promperu.gob.pe

sae1@promperu.gob.pe

T. (01) 616-7400 anexo
1205, 1216 y 1210

