

¿Cómo elaborar un Plan de Negocio Exportador?

PLAN DE OPERACIONES Y GESTIÓN EXPORTADORA

PROGRAMA PLANEX

David Paredes Bullón

Departamento de Programas y Proyecto Multisectoriales –
PROMPERU

Lima, Noviembre 2012

Plan de Operación

V.1 Ficha Insumo Producto.

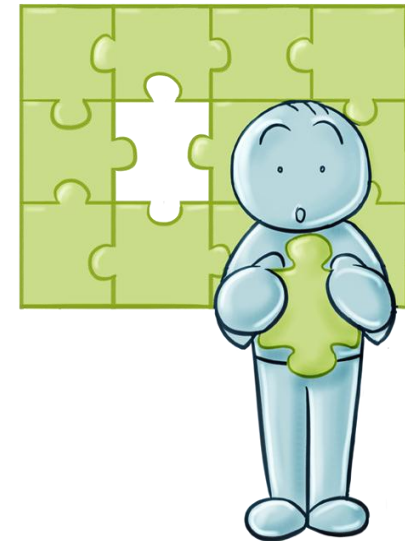
- a. Insumos.
- b. Personal.
- c. Gastos de Fabricación.

V.2 Cadena de Producción

- a. Flujo de Proceso Productivo.

V.3 Costos de Producción.

V.4 Estándares de Calidad del Producto / Servicio.



Plan de Operación

“Para esto necesitamos...”

“Se espera que en este módulo se comprenda y explique la forma en que la empresa llegara a elaborar sus productos, describiendo el paso a paso, identificando los insumos utilizados en la fabricación de este, y de esta manera tener conocimientos sobre el gasto que implica este proceso, logrando mantener no solo un control más eficiente de tales actividades, sino también un orden de nuestro recursos financieros utilizados en estas”.



Plan de Operación

Ficha Insumo del Producto

Insumos

Materia prima y otros materiales que se utilizarán por producto, en cada etapa del proceso productivo, señalando: características, calidad, durabilidad, etc.

Personal

Es el esfuerzo del personal en la fabricación de un producto; representa además, un importante costo en la elaboración de este.

Puede dividirse en:

- Mano de obra directa: Es un elemento directamente involucrado en la fabricación de un producto terminado.
- Mano de obra indirecta: Es aquella involucrada en la fabricación de un producto que no se considera mano de obra directa. La mano de obra indirecta se incluye como parte de los costos indirectos de fabricación.

Gastos de Fabricación

Son todos los desembolsos necesarios para llevar a cabo la producción, por su naturaleza no son aplicables directamente al costo de un producto. Ejemplo: material indirecto, mano de obra indirecta y gastos indirectos (energía, combustibles, seguro, renta, etc.).

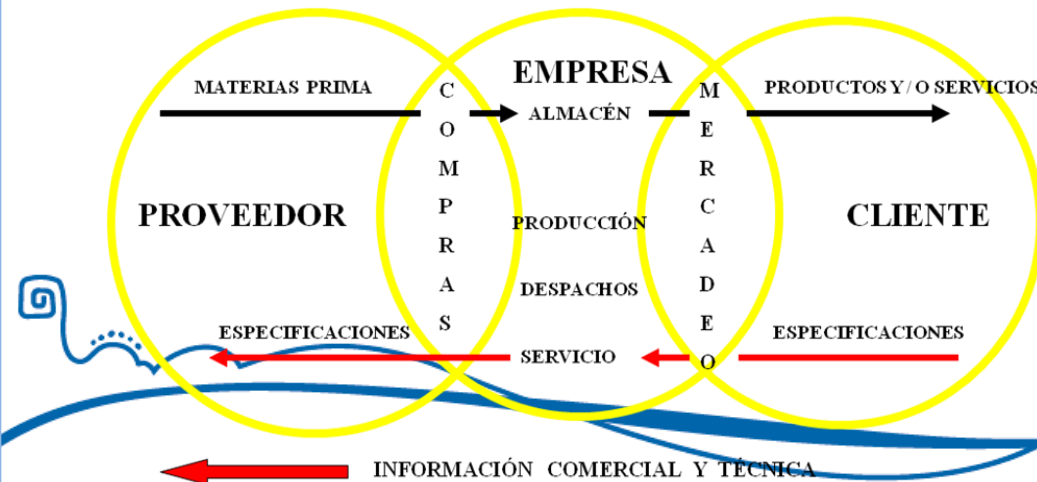
Plan de Operación

Cadena de Producción

Entre las principales definiciones tenemos:

"La cadena es un conjunto articulado de actividades económicas integradas; integración consecuencia de articulaciones en términos de mercado, tecnología y capital". (Chevalier y Toledano. 1978)

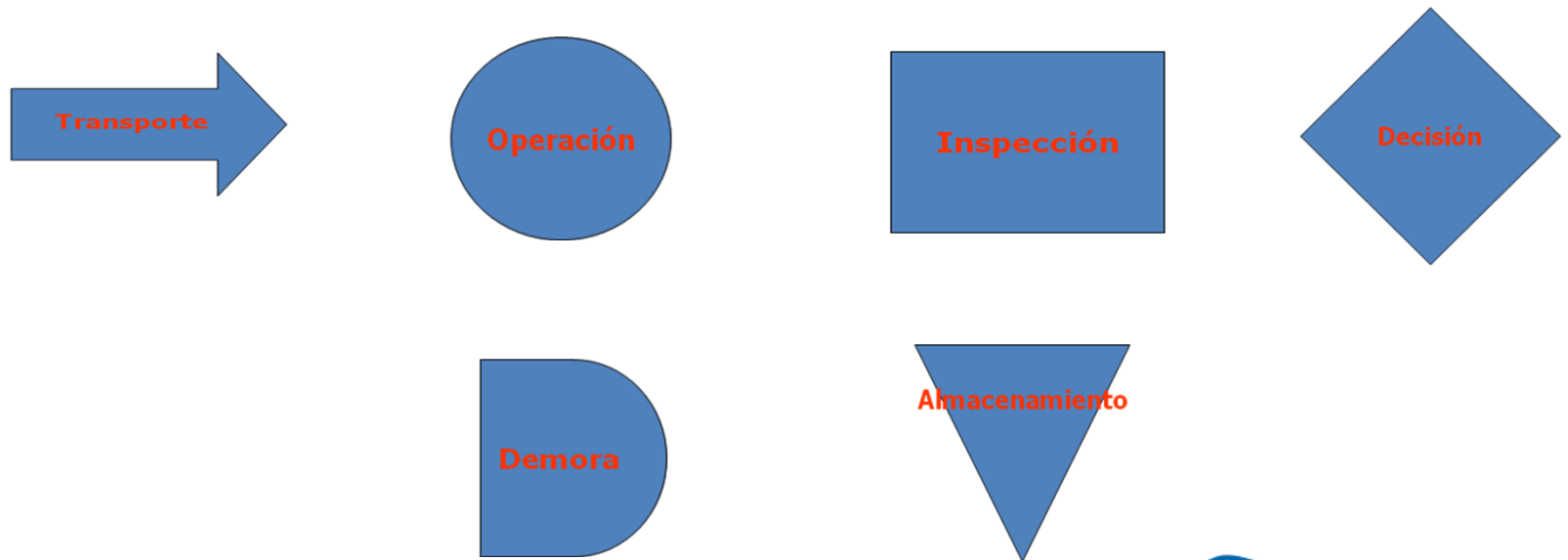
"Entendemos por cadena el conjunto de actividades estrechamente interrelacionadas, verticalmente vinculadas por su pertenencia a un mismo producto y cuya finalidad es satisfacer al consumidor". (Montiguad. 1992)



Plan de Operación

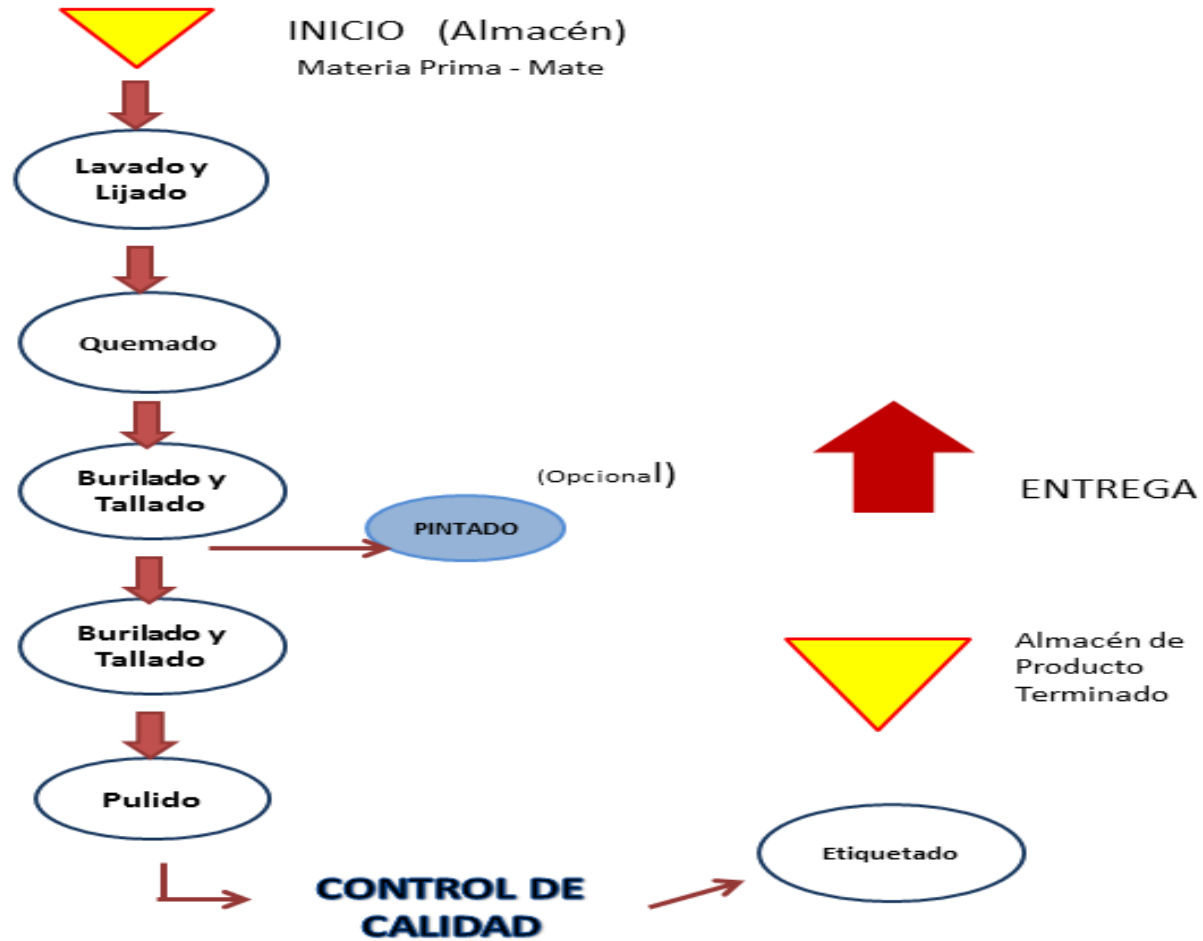


Son la representación gráfica de los pasos de un proceso, que se realiza para entender mejor al mismo.



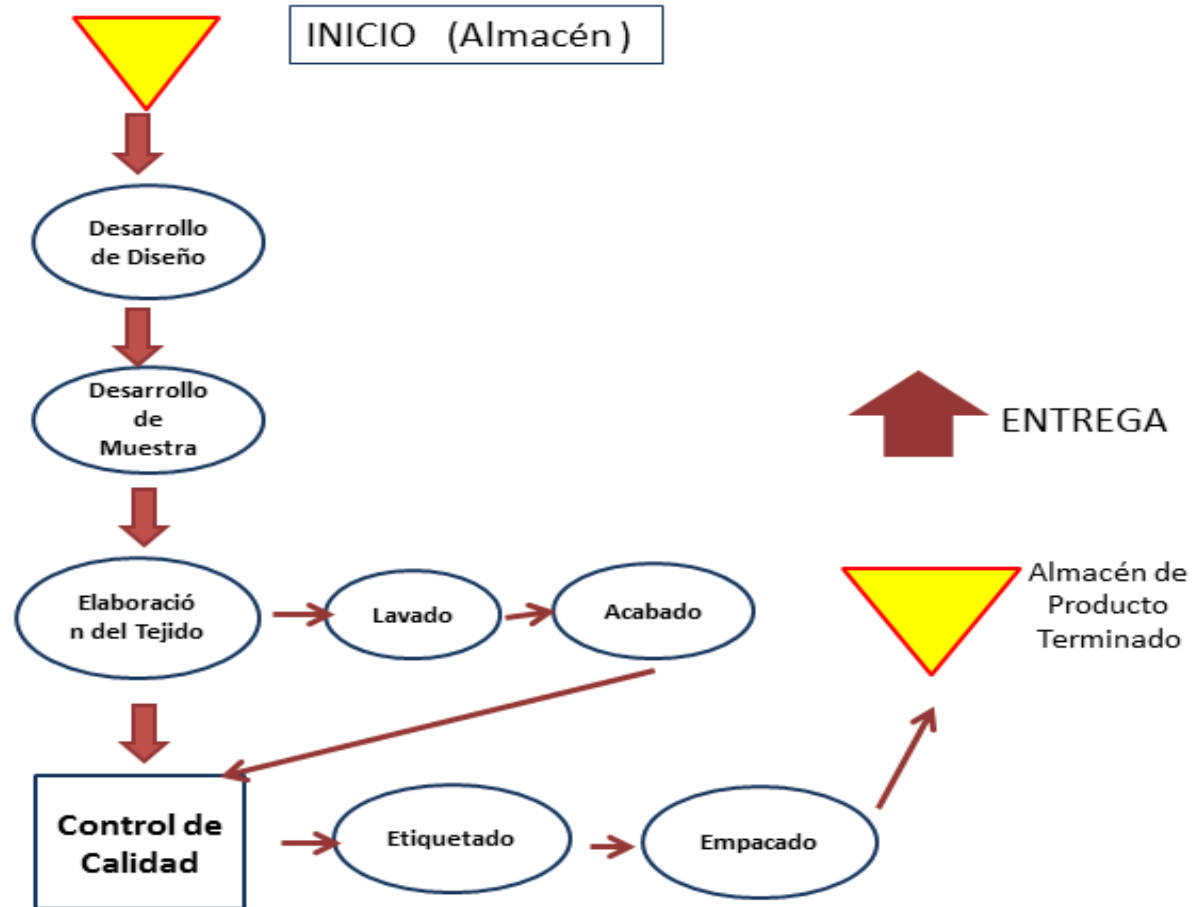
Plan de Operación

Mate Burilado



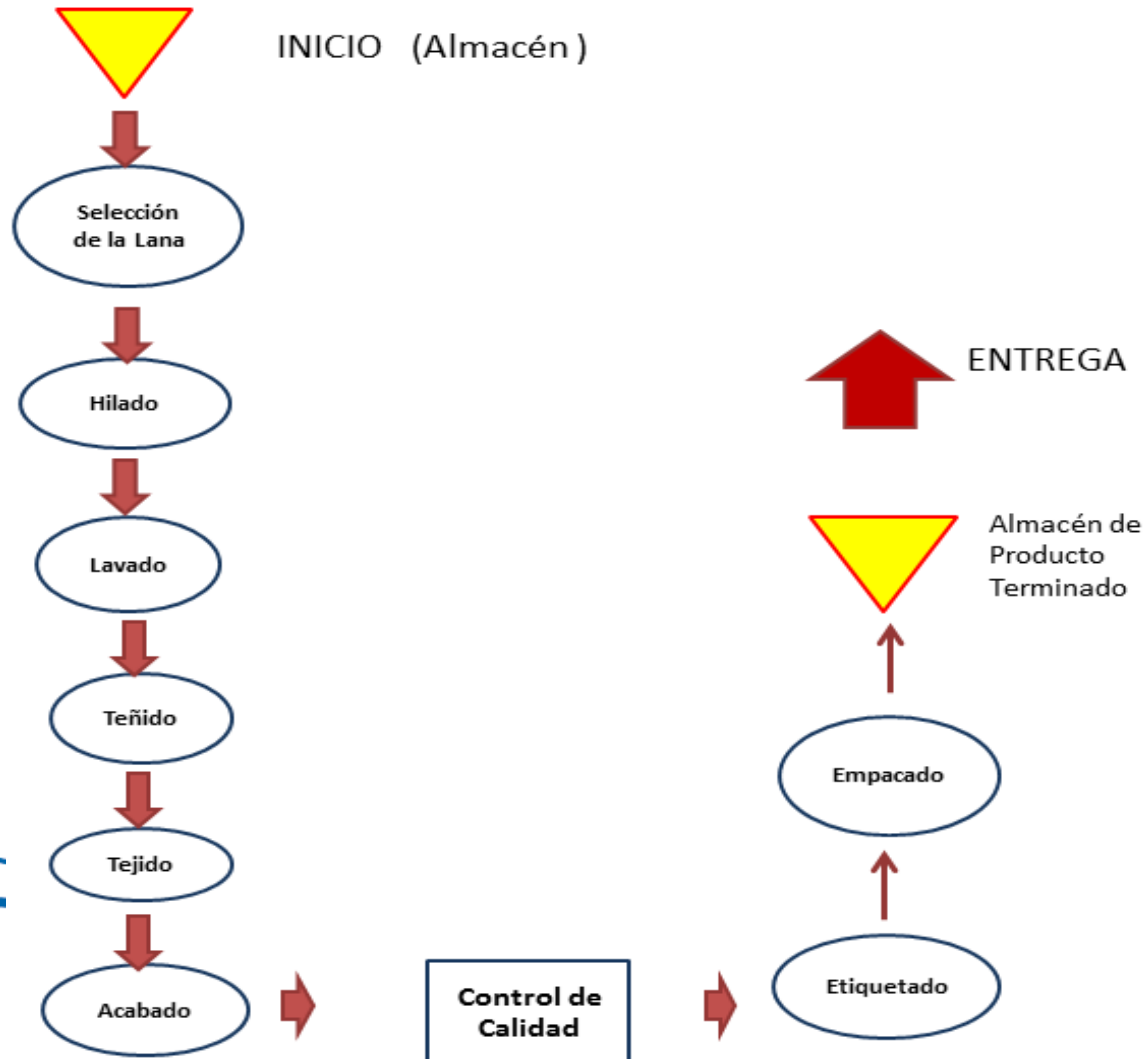
Plan de Operación

Accesorios de Vestir en Alpaca



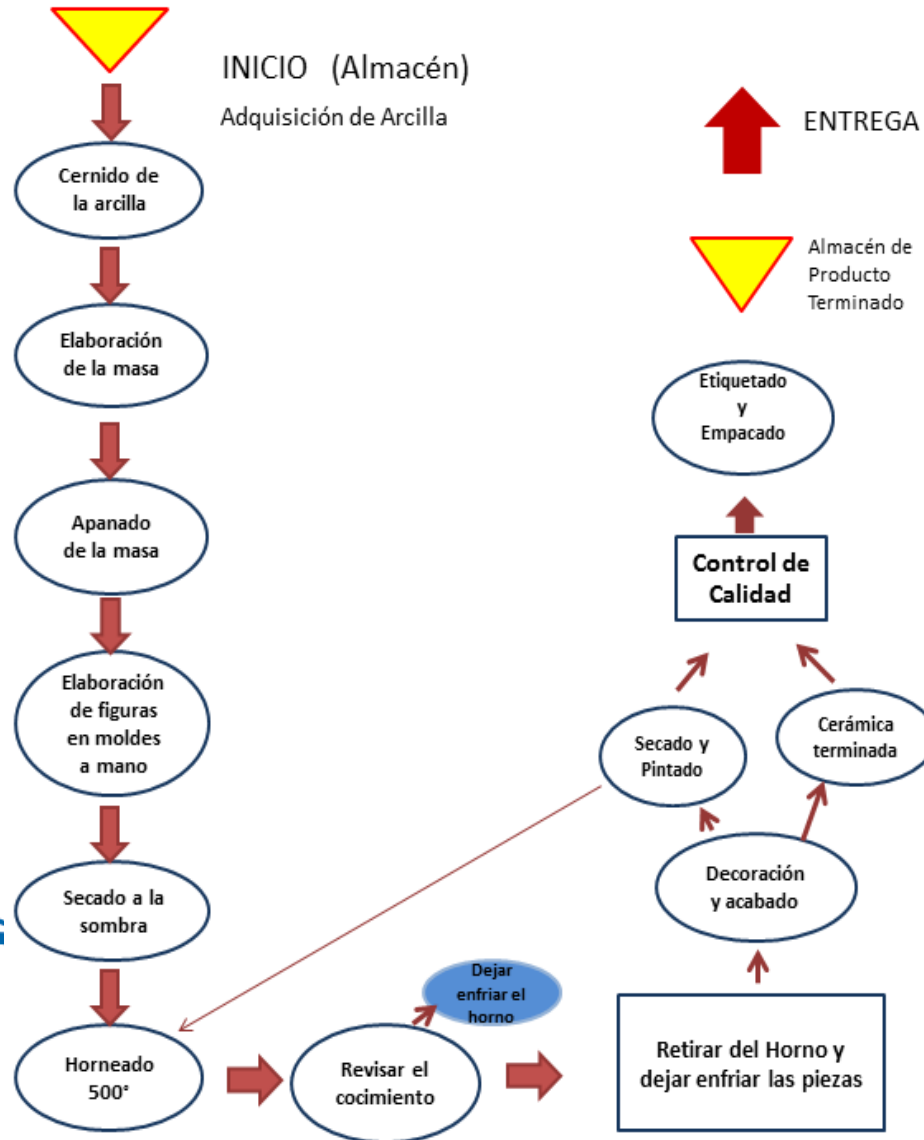
Plan de Operación

Artesanía Textil



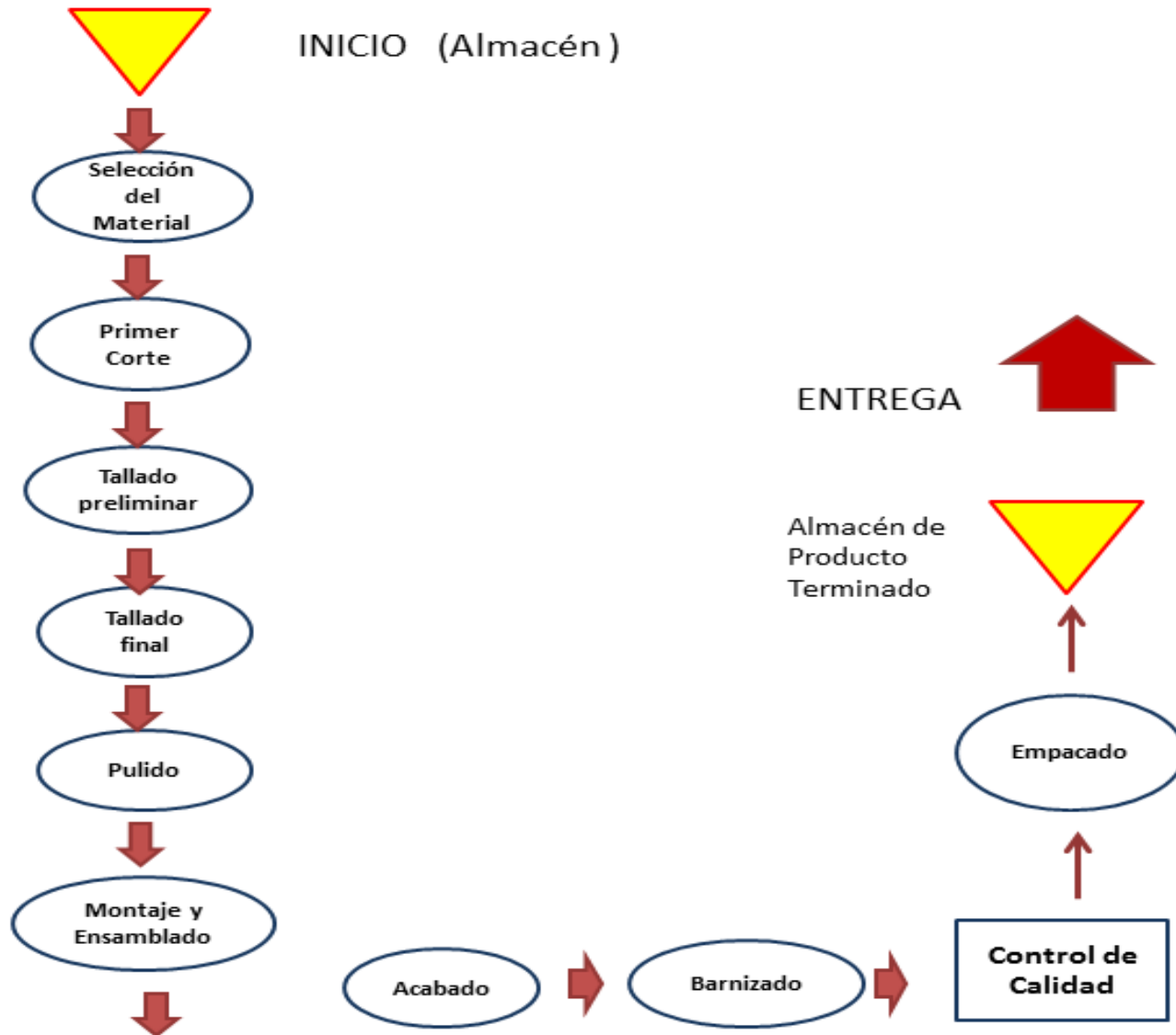
Plan de Operación

Cerámica



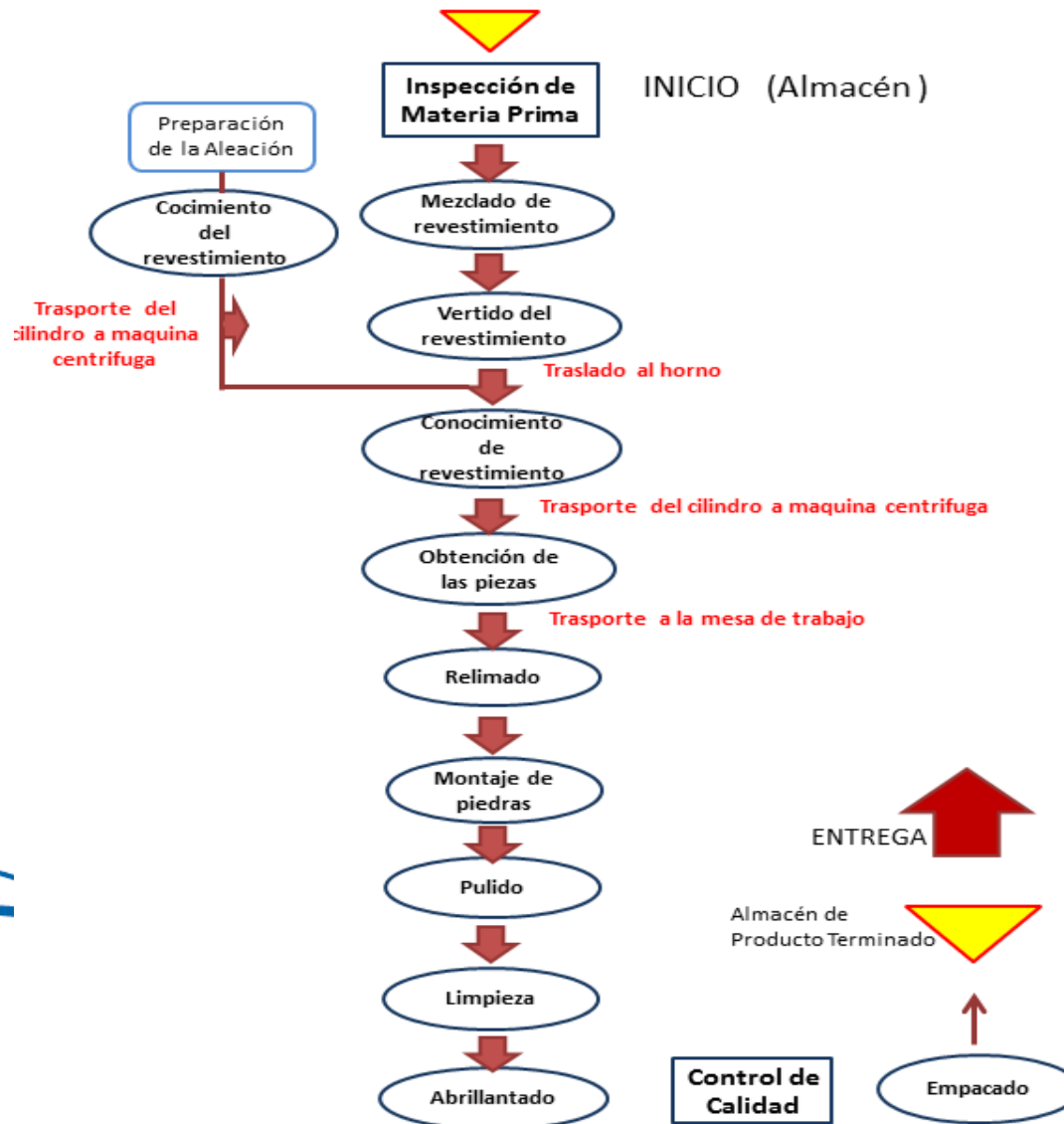
Plan de Operación

Tallado en Piedra



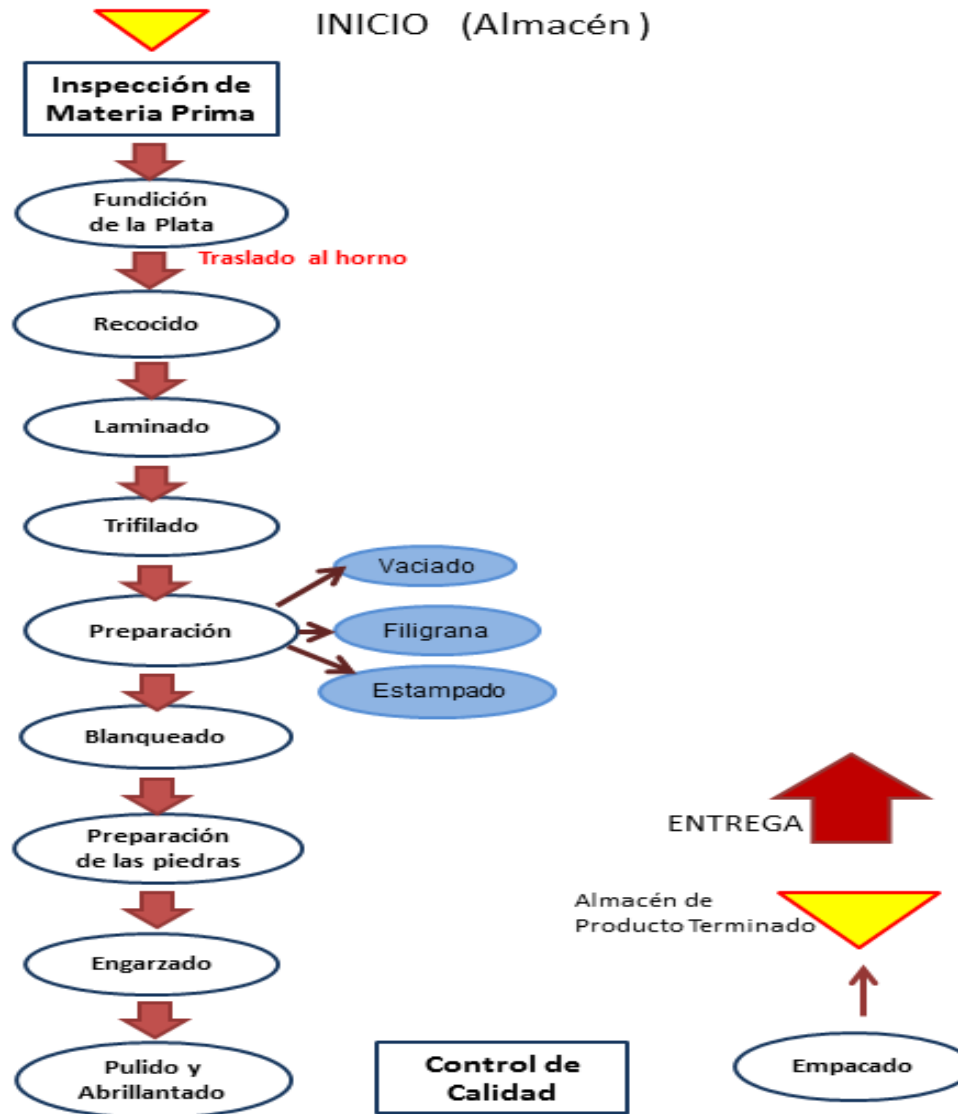
Plan de Operación

Joyería



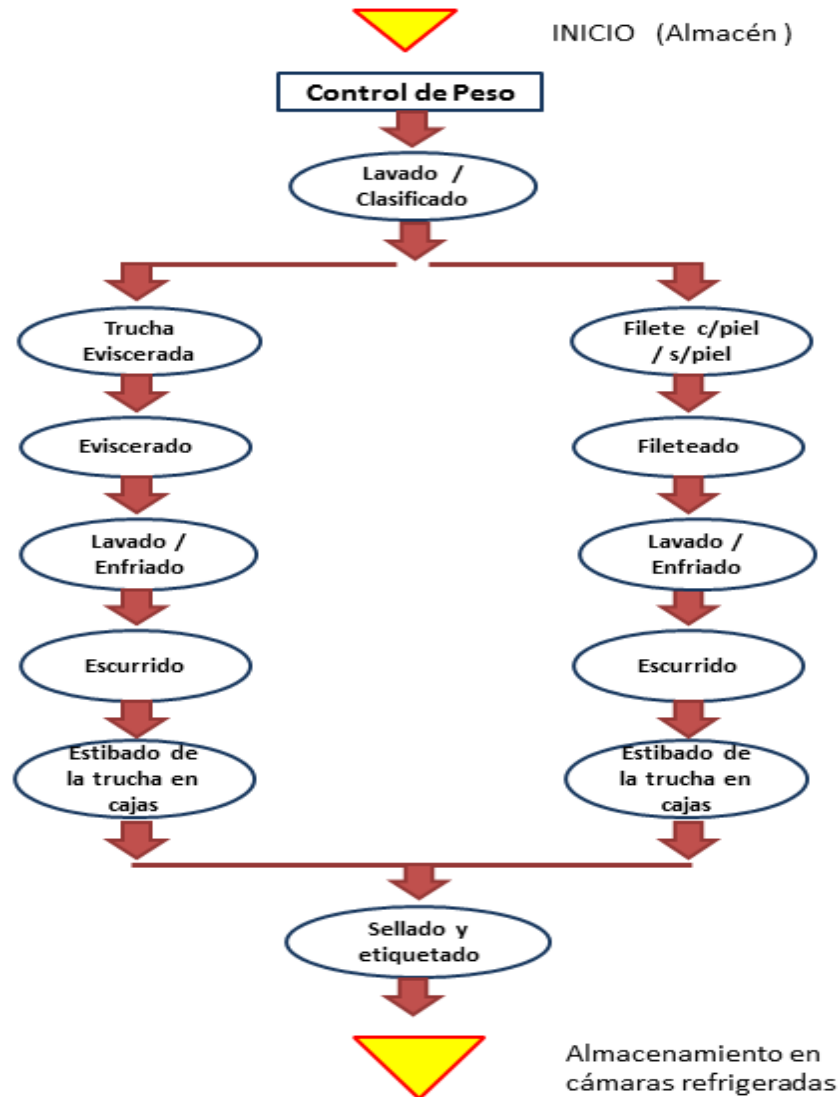
Plan de Operación

Joyería Decorativa



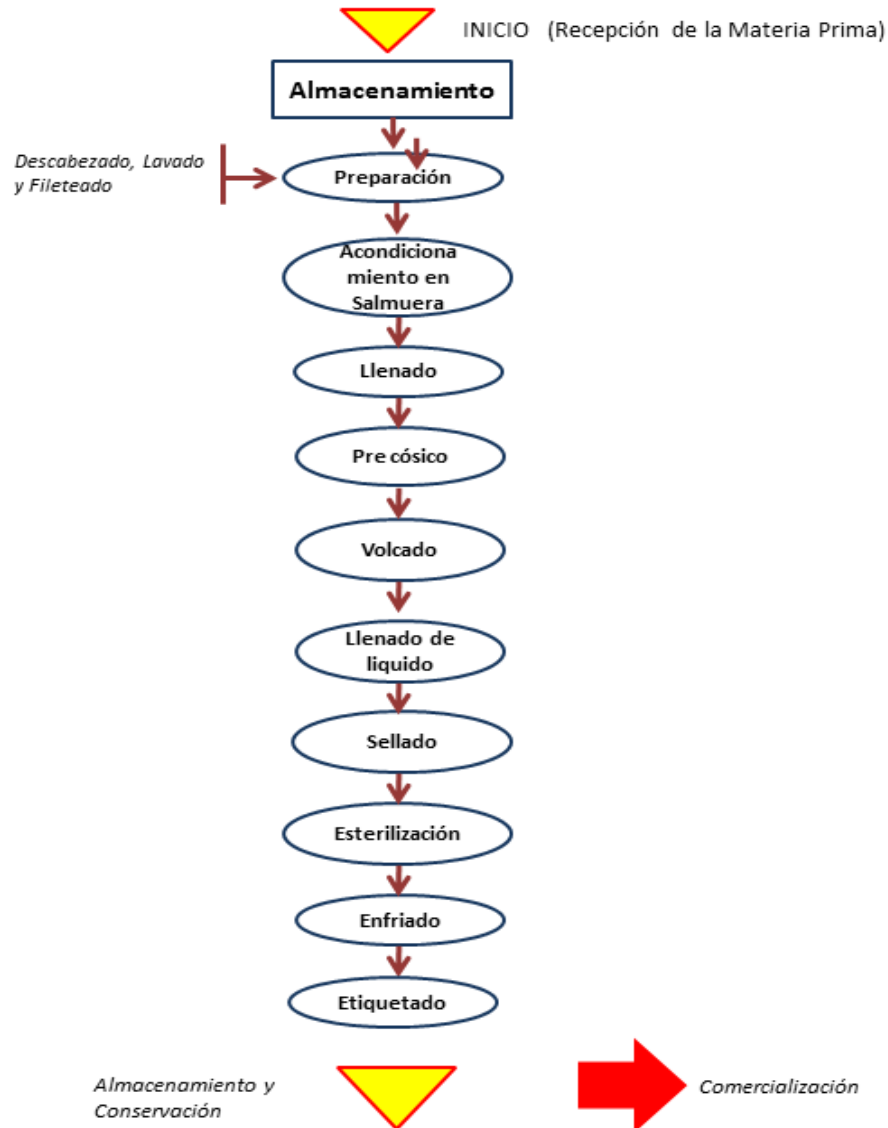
Plan de Operación

Trucha Congelada



Plan de Operación

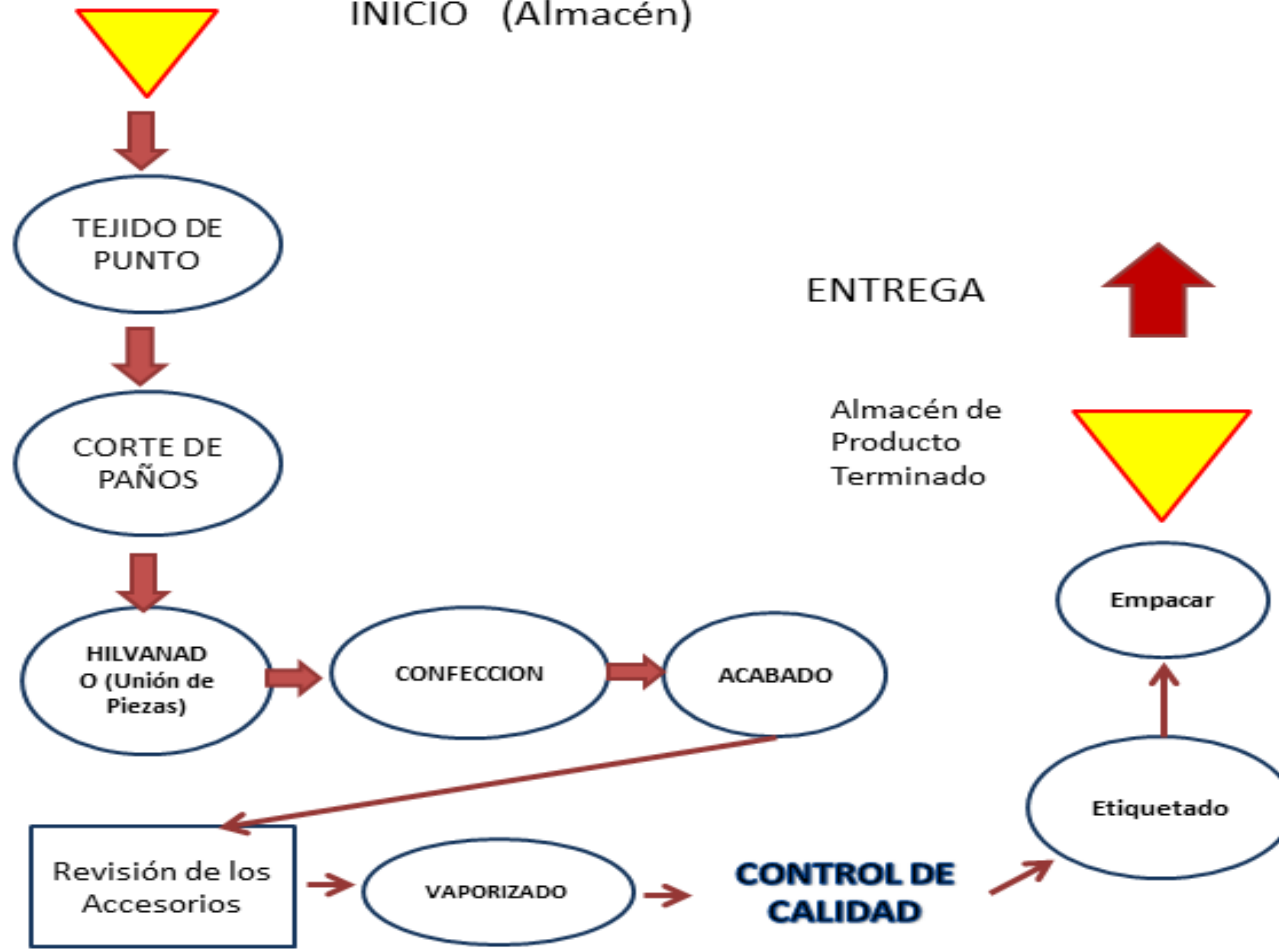
Conserva de Pescado



Plan de Operación

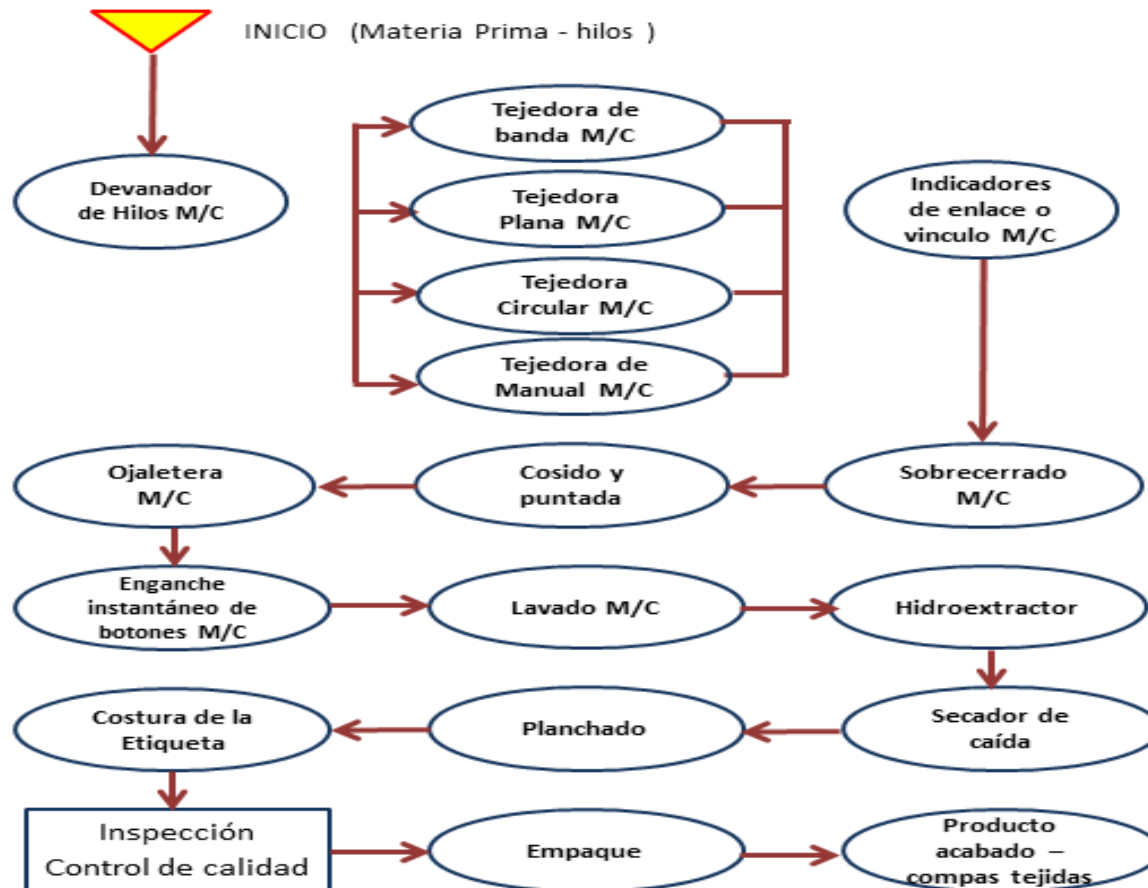
Tejido Punto de Algodón

INICIO (Almacén)



Plan de Operación

Tejido Plano



Comercialización

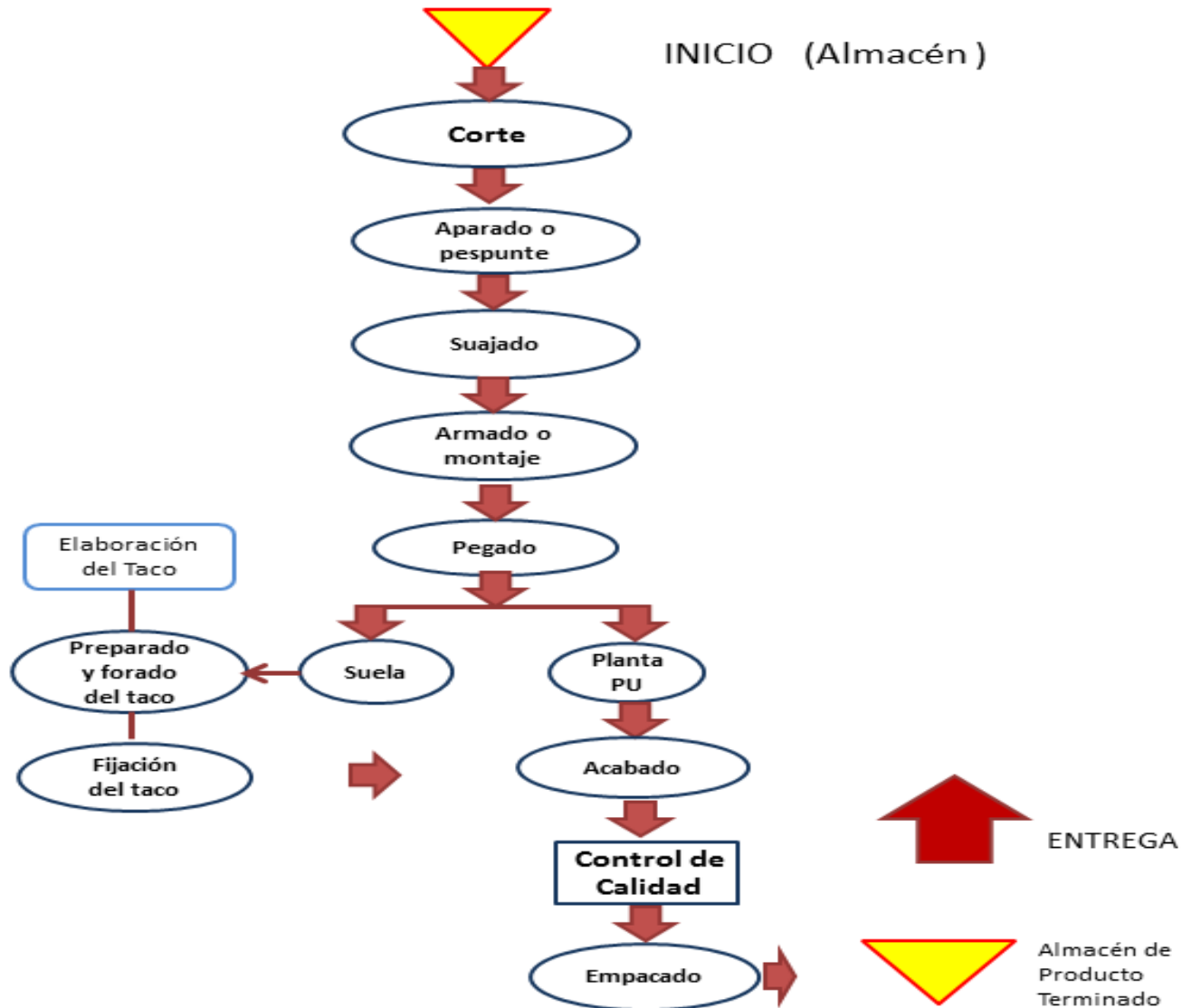


Almacenamiento y Conservación

prom
perú

Plan de Operación

Calzado



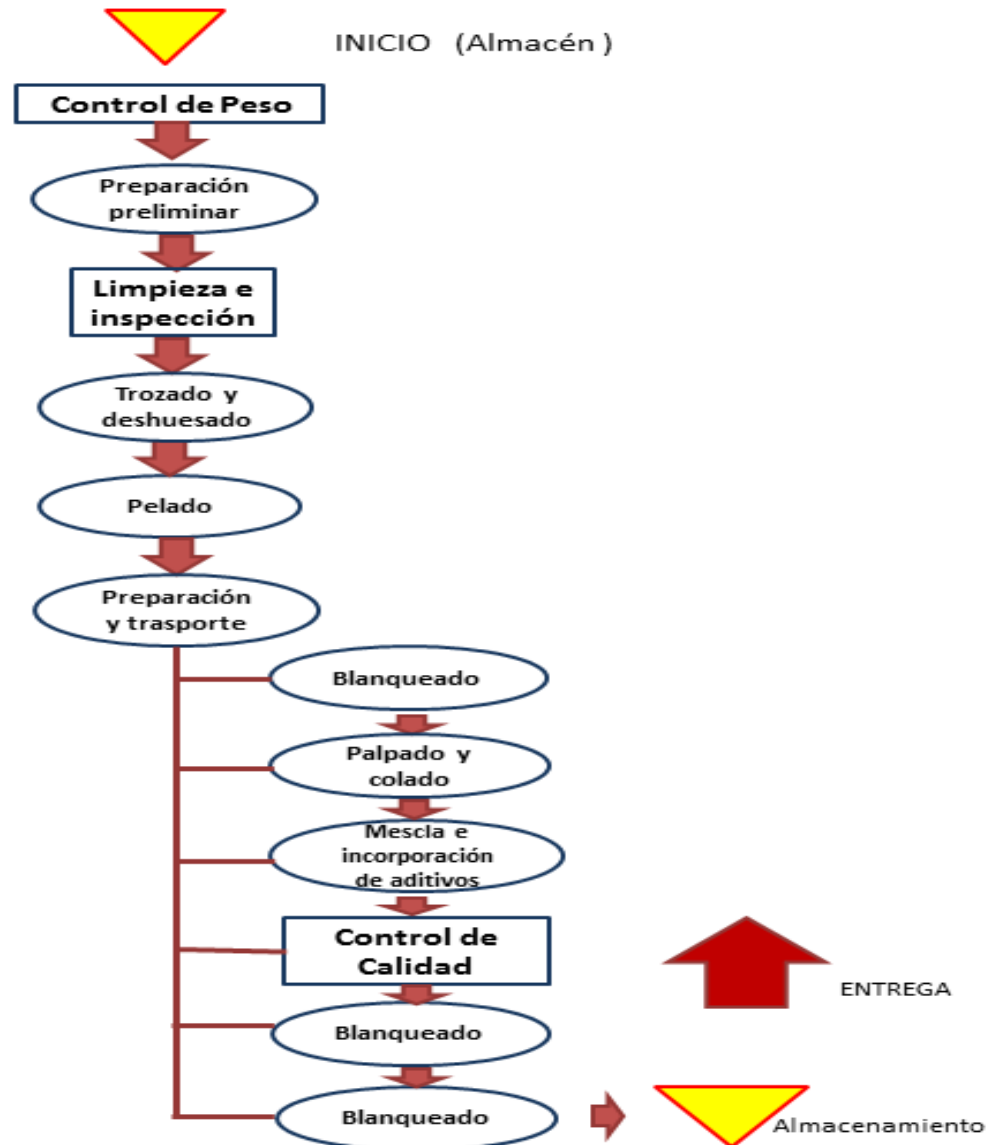
Plan de Operación

Frutas y Hortalizas Frescas



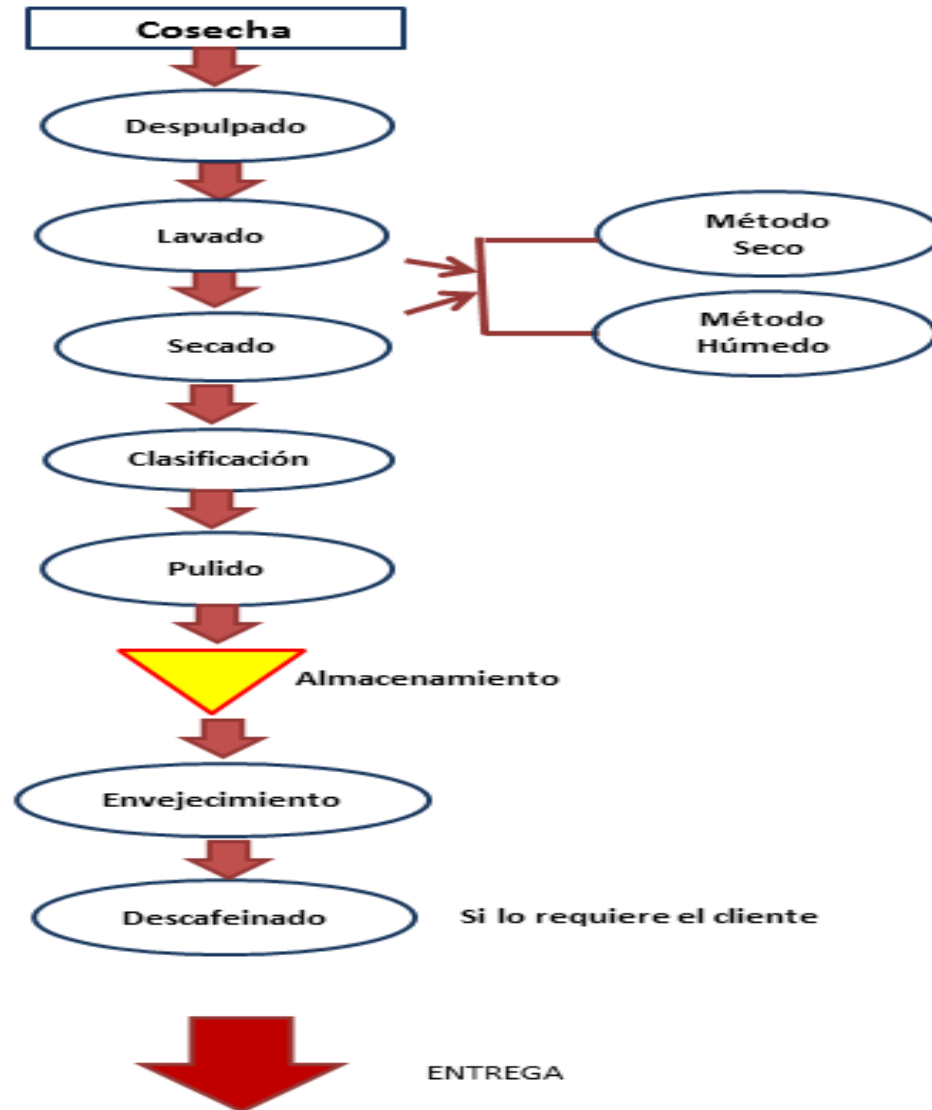
Plan de Operación

Frutas y Hortalizas Procesadas



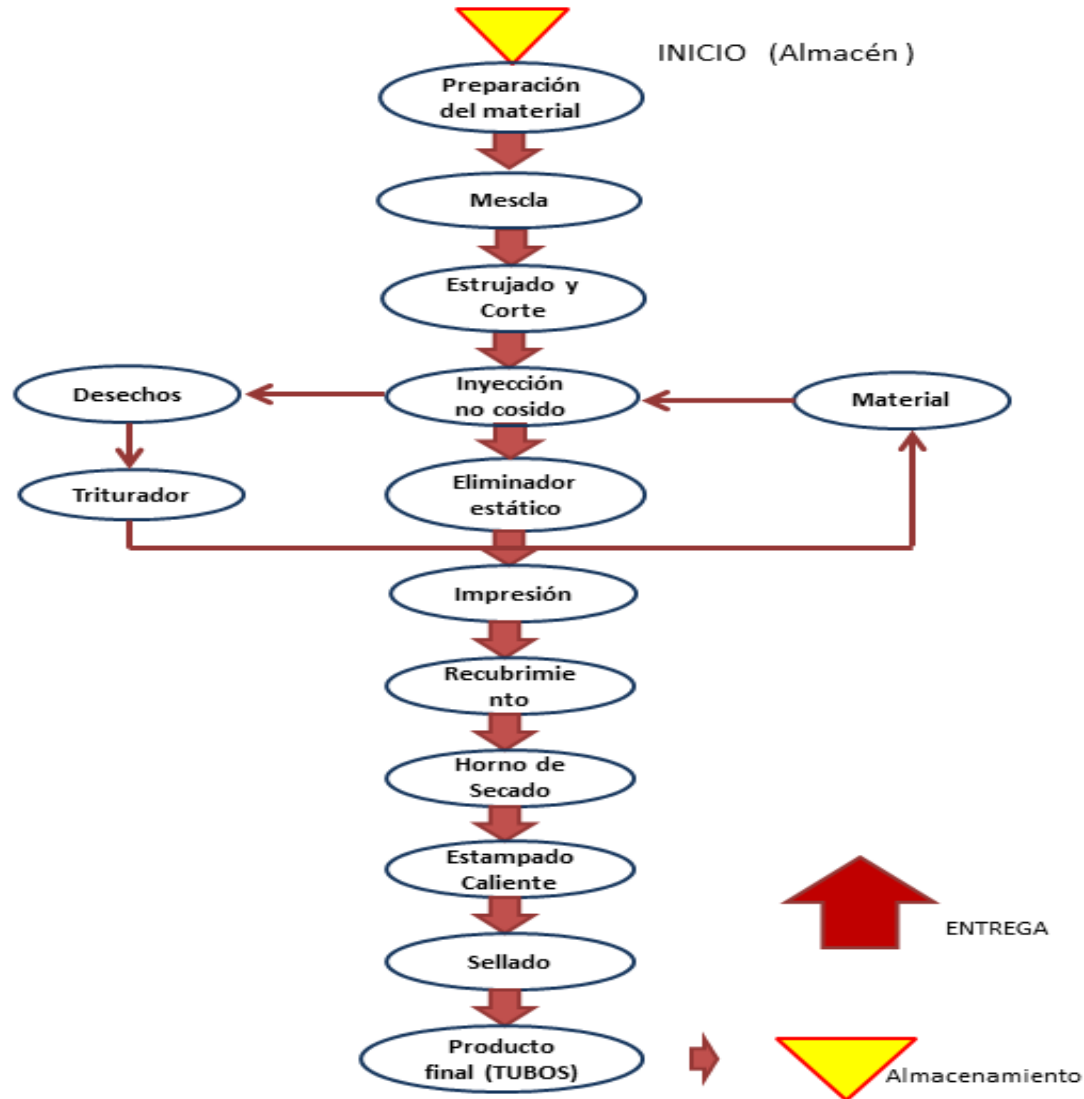
Plan de Operación

Café Orgánico



Plan de Operación

Plástico



Plan de Operación

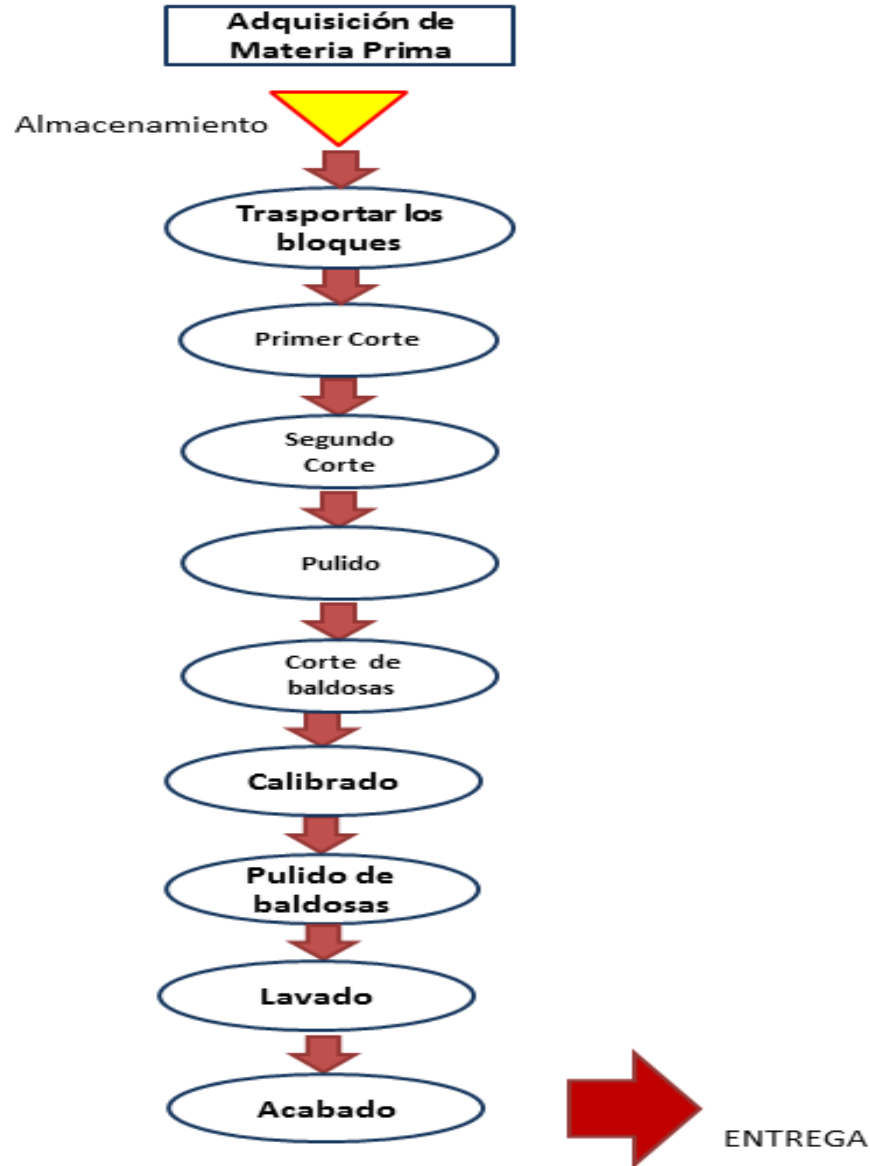
Metal Mecánica



Para el siguiente proceso puerta y ventana

Plan de Operación

Baldosas de mármol



Plan de Operación

Costos de Producción

La identificación de los costos de producción es importante, ya que permite que la empresa realice un pronóstico de cuanto invertirá al momento de producir determinado producto, por ello la relación de insumos, mano de obra y gastos de fabricación es importante para determinar el costo de producción, con ello al momento de analizar la utilidad se podrá establecer el precio final del producto.

Costo de Producto

Producto: Prenda para dama Jersey amarillo Total Produccion 2,000.00

Descripción		Costo (Unid)	Costo Totales
Materia Prima e Insumos		9.5	18,924
Mano Obra		0.7	1,400
Gastos de Fabricación		0.83	1,660
Total		10.99	21,983.82



Plan de Operación

Materia Prima

Materia Prima e Insumos

Producto: Prenda para dama Jersey amarillo Total Produccion: 2,000.00

Insumos		Unidad	Medida	Total Producción	Costo Estimado	Costo Unitario
Jersey 30/1 TP + 40 Den	Importado	0.52	Kg/pda	1,040.00	17,784.00	17.1
Hilo de costura spun 40/2	Nacional	160.00	m	320,000.0	104.99	0.00033
Hilo Nylon texturizado	Importado	0.00	m	-	-	0
Hang Tag	Nacional	1.03	uni	2,061.86	22.74	0.01103
Etiqueta estampada	Nacional	1.03	uni	2,061.86	247.42	0.12
Boton	Importado	0.00	uni	-	-	0
Cuadrados de metal para tirantes	Importado	0.00	uni	-	-	0
Blonda	Nacional	0.00	uni	-	-	0
Elástico 1 cm	Nacional	2.37	m	4,742.27	610.22	0.12868
Bolsa individual	Importado	1.03	uni	2,061.86	61.86	0.03
Caja + planchas	Nacional	0.01	uni	25.77	38.66	1.5
Cinta adh. 2" x 72 yds	Importado	0.23	m	466.67	14.00	0.03
Sticker p/hang tag	Nacional	1.03	uni	2,061.86	22.74	0.01103
Sticker segurid. 3x2"	Nacional	2.06	uni	4,123.71	16.29	0.00395
Balin plástico 3"	Nacional	1.03	uni	2,061.86	0.91	0.00044
				Total MP	18,923.82	
Importado		6	Total MP (u)		9.5	

Plan de Operación

Mano de Obra

Mano Obra

Producto: Prenda para dama Jersey amarillo Total Produccion: 2000

Procesos	Descripcion	Tipo	Clasificacion de costo	Cantidad	Valor	Valor Por Proceso	Costo Estimado Total
Corte	realiza el corte	Servicio Externo	Minuto por proceso	2.5	0.04	0.1	200
Costura	realiza la costura	Servicio Externo	Minuto por proceso	8.75	0.06	0.525	1050
Acabados	Realiza el acabado	Directo	Minuto por proceso	1.875	0.04	0.075	150

Total MO (Unid)

0.70

Total Mo Prod

1,400.00

Plan de Operación

Gastos de Fabricación

Gastos de Fabricación

Producto: Prenda para dama Jersey amarillo Total Produccion: 2,000.00

Gastos		Capacidad Empresa	Total	Total Produccion	Gaston Unitario
Mano de obra indirecta y materiales indirectos	Gasto Indirecto de Fabricacion	0.6	400.00	240.00	0.12
Calefacción, luz y energía de fábrica	Gasto Indirecto de Fabricacion	0.70	100.00	70.00	0.035
Arrendamiento del edificio de fábrica	Gasto Indirecto de Fabricacion	0.30	500.00	150.00	0.075
Publicidad	Gasto de Venta	0.20	300.00	60.00	0.03
Salarios - Personal de ventas	Gasto de Venta	0.30	1,000.00	300.00	0.15
Viajes	Gasto de Venta	0.40	400.00	160.00	0.08
Salarios - Personal administrativos	Gasto Administrativo	0.50	1,000.00	500.00	0.25
Renta de oficina	Gasto Administrativo	0.40	300.00	120.00	0.06
Miscelaneos	Gasto Administrativo	0.30	200.00	60.00	0.03
Total Gasto (un				0.83	
Total Gasto				1,660.00	

Plan de Operación

Estándares de Calidad del Producto / Servicio

Estándar de calidad, es el que reúne los requisitos mínimos en busca de la excelencia de un producto o servicio, dentro de una organización.



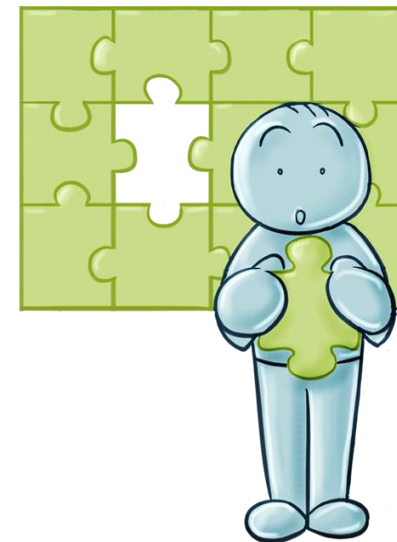
Gestión Exportadora

VI.1 Análisis de Costos y Precios de Exportación.

- Elementos de Precio de Exportación.
 - Costos y Gastos de Exportación.
- Selección del Precio de Exportación.
- Manejo Tributario – Drawback / IGV.

VI.2 Modalidades De Pago.

- Forma de Pago.
- Entrega de Mercancía.
 - Cobro.
 - Riesgos.



Gestión Exportadora

VI.3 Distribución Física Internacional.

- Logística Internacional – DFI.
 - a.1 Característica de Carga.
 - a.2 Condiciones de Venta.
 - a.3 Medio de Transporte.
 - a.4 Lugares de Paso.

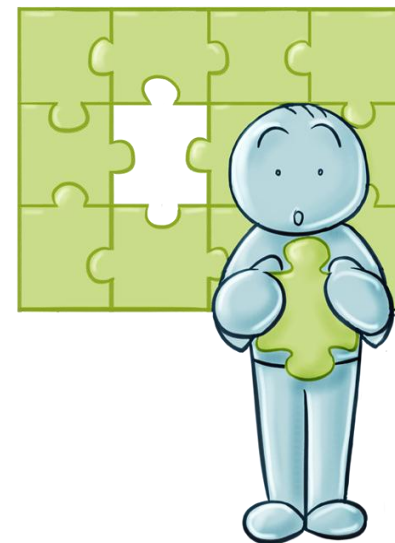
VI.4 Análisis de Riesgo de Operarios.

- País.
- Operador Logístico.
- Comprador.

VI.5 Manejo Documentario.

- Documentos Comerciales.
- Certificaciones Exigidas.
- Documentos Financieros y Aduaneros.

VI.6 Modelo de Cotización.



Gestión Exportadora

“Manos a la obra...”

En este módulo se espera identificar las diferentes etapas a seguir al momento de exportar un producto, cuales son los gastos que implica tal acción, el precio de exportación y el modelo de cotización, de modo tal que en este análisis, se reflexione y comprenda, la importancia de estos pasos, para realizar un correcto y efectivo proceso de sus propios productos a comercializar



Gestión Exportadora

Análisis de Costos y Precios de Exportación

¿Qué son los costos?;

Es el valor monetario que se da a los bienes (herramientas) y servicios (mano de obra) que intervienen en la fabricación de un bien o servicio.

Características:

Activo: mercaderías, insumos, maquinarias, equipos, inmuebles

Gastos: Administrativos, promoción y publicidad, sueldos

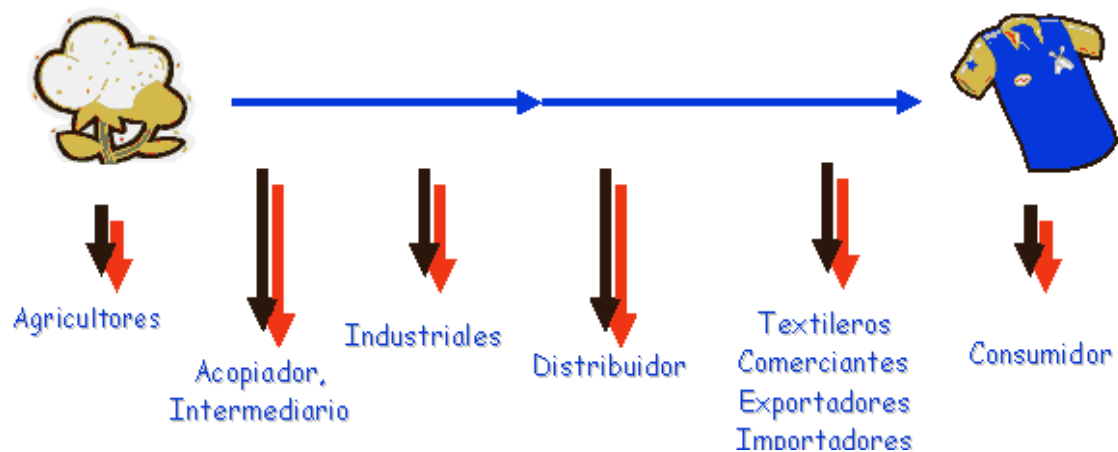
Pérdida: siniestros, incendios, robos.



Gestión Exportadora

Análisis de Costos y Precios de Exportación

- **Manufactura diversas:** herramientas, seguridad, uniformes
- **Textiles y Confecciones:** fibra, hilado, tela, confección, acabado
 - **Agro-Agroindustria:** insumos, semillas, pesticidas
- **Pesquero:** herramientas, maquinaria, instrumentos, mano de obra
- **Servicios:** inversión a realizar para operar la actividad a ofrecer



Gestión Exportadora

Análisis de Costos y Precios de Exportación

Costos en el país del exportador

Documentación: Certificados diversos (Certificado de origen, certificado sanitarios, certificados de calidad, certificados orgánicos, permisos especiales: INRENA, Instituto Nacional de Cultura, entre otros.

Documentación

Factura comercial

Packing list

Certificado de origen

Documentos de transporte

Certificado fitosanitario – zoosanitario

Certificado de calidad

Otros, pueden ser exigidos por los clientes, o autoridades en el exterior del país importador

Gestión Exportadora

Análisis de Costos y Precios de Exportación

Costos Fijos: Son aquellos cuyo monto no se relaciona directamente con la cantidad producida o volumen comercializado

Costos variables: Están relacionados con la realización concreta de la exportación, por lo que el monto está vinculado a la cantidad producida o volumen exportado.

Costo del producto: costos de fabricación del producto, el empaque para exportación, las etiquetas especiales para exportación, el embalaje y el costo franco en fábrica venta directa.

“Los costos se encuentran presentes en toda actividad empresarial que realiza una persona natural o empresa”.

Gestión Exportadora

Análisis de Costos y Precios de Exportación

Elementos de Precio de Exportación

Los elementos del Precio de Exportación son el desembolso al que obliga determinado bien o servicio. Sirve para identificar la cantidad de dinero que se debe calcular para cubrir su proceso de producción o de comercialización. El costo es un elemento con alto grado de certidumbre y poco flexible, porque generalmente no está sujeto a negociación. A continuación en el siguiente cuadro se presentan en detalles estos elementos, los cuales como empresa iremos completando, permitiéndonos tener un conocimiento y control de los gastos que implica el proceso de exportación.

1.- Costos del Producto	
Fabricación	
Empaque especial para exportación	
Etiquetas especiales para exportación	
Embalaje	
Costo franco en fábrica venta directa	

Gestión Exportadora

2.- Costos de comercialización

Promoción en el exterior	
Comisión de representantes en el país importador	
Costo franco en fábrica con intermediario	

3.- Costos de transporte y seguros internos.

Fletes de fábrica a puerta despacho	
de transporte (fábrica a puerto de despachos)	
Costo franco en terminal	

4.- Costos varios

Comisión para el agente de aduana, despachador	
Costo de documentos) de exportación	
Costo certificado de origen	

Gestión Exportadora

5.- Manejo de carga

Utilización de instalaciones portuarias	
Almacenaje	
Pesaje o cubicaje carga	
Vigilancia portuaria	
Cargue y Estiba	
Otros	

6.- Costos financieros

Crédito otorgado al comprador	
Póliza seguro de crédito a la exportación	

7.- Otros costos de exportación

Varios (comisiones, envíos de muestras, etc.)	
Costo FOB en puerto de origen	

Gestión Exportadora

8.- Costo del transporte internacional

Marítimo: Puerto de origen – puerto de destino	
Aéreo: de origen a destino	
Costo CFR en puerto de destino	

9.- Seguros de transporte al exterior

Contra todo riesgo	
Costo CIF en puerto de destino	

Gestión Exportadora

Precio



El Precio es, por excelencia, negociable. Por ello, se dice que tiene un área rígida y una blanda, lo que da lugar a un espacio de negociación. Esto significa que, al hacer una oferta, el vendedor pretende el Precio más alto, mismo que debió definir previamente con base en las características del mercado y de la competencia. Sin embargo, también tiene un Precio de reserva, que representa el Precio mínimo por el cual estaría dispuesto a vender y abajo del cual no aceptaría ningún acuerdo. El área rígida, o Precio de reserva del vendedor, está representada por los costos más la mínima utilidad por la cual se está dispuesto a vender. La blanda, por su parte, está representada por el Precio máximo pero realista al que se aspira vender.

Gestión Exportadora

Análisis de Costos y Precios de Exportación

Costos y Gastos de Exportación

Es importante definir y tener en cuenta, las responsabilidades y obligaciones que tiene el comprador y el vendedor, para determinar del precio de exportación en base a los costos y gastos de exportación esto por medio de las siglas de los INCOTERMS.



Gestión Exportadora

Análisis de Costos y Precios de Exportación

Selección del Precio de Exportación

Estructura de Costos de la Empresa

- Los precios se pueden basar sobre el costo total de los productos, más un margen de utilidad deseado.
- Los precios se pueden basar en el balance entre las estimaciones de la demanda percibida en el mercado y los costos de producción y mercadotecnia.
 - Los precios pueden ser fijados por las condiciones competitivas del mercado.

Existen dos técnicas para determinar precios de exportación:

Pricing (Determinaciones de Precio con Base en el Mercado / Competencia)

Costing (Determinaciones de Precio con Base en Costos)

Gestión Exportadora

ESTRUCTURA DE COSTOS DE EXPORTACION

ARTICULO:			
TALLAS:			
CARACTERISTICAS:			
COLORES:			
CONCEPTO	FIJOS	VARIABLES	TOTALES
I. COSTOS DEL PRODUCTO:			
1.1. Materia Prima directa:			
1.2. Mano de Obra directa:			
1.3. Gasto Directo:			
1.4. Costos Indirectos de Fabricación:			
1.5. Gastos Generales y Administrativos:			
II. COSTOS DE AYUDA A LA COMERCIALIZACION:			
2.1. Folletos			
2.2. Otros			
III. COSTOS DE DISTRIBUCION Y VENTAS:			
3.1. Embalaje			
3.2. Gastos de ventas:			
3.3. Marcado de bultos			
3.4. Carga en transporte			
3.5. Documentos de Exportación: (Certificados)			
UTILIDAD:			
PRECIO EX-WORK:			

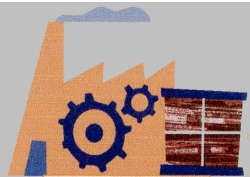




Gestión Exportadora

ESTRUCTURA DE GASTOS DE EXPORTACIÓN				
ARTÍCULO				
TALLAS:				
CARACTERÍSTICAS:				
COLORES:				
CONCEPTO		FIJOS	VARIABLES	TOTALES
GASTOS DE EXPORTACIÓN				
Conducción al puerto o aeropuerto				
Almacenaje				
Gastos Operativos				
Precinto				
Comisión de Agente de Aduana				
Otros gastos en puerto de origen				
PRECIO FAS				
Carga y Estiba				
Gastos Financieros				
PRECIO FCA ó FOB				
Flete				
PRECIO CPT ó CFR				
Seguro				
PRECIO CIP ó CIF				
Descarga				
PRECIO DAT				
Gastos de Importación				
Conducción				
Otros				
PRECIO DAP				
Derechos e Impuestos				
PRECIO DDP				

Gestión Exportadora

Análisis de Costos y Precios de Exportación

Selección del Precio de Exportación

Fijación de Precios		
 Empresa	 Medio de Transporte	 Mercado Internacional
C.T. = \$15 U = \$5 P = \$20		
"COSTING"		
\$20	\$10	\$30
		"PRICING"
\$17	\$10	\$27
C.T. = Costo Total por Producto U = Utilidad Esperada P = Precios \$ = Dólares Americanos (usd)		
<p>En este ejemplo se aprecia que, inicialmente, el exportador esperaba tener una utilidad de \$5 usd y determinó su Precio usando "Costing". La realidad del mercado le indicó posteriormente que el Precio máximo al que puede vender es de \$27 usd y no de \$30 usd, por lo que, haciendo "Pricing" se da cuenta de que la utilidad que el mercado le fija es sólo de \$2 usd.</p>		

Gestión Exportadora

INCOTERMS

Los INCOTERMS son un conjunto de términos y reglas que establece las condiciones de compraventa internacional. El propósito es facilitar el comercio exterior y la integración del contrato de compraventa internacional.

Gestión Exportadora

Gastos de Exportación				
Producto:		Prenda para dama Jersey amarillo	Total Produccion:	2,000.00
Descripción		Gasto (Unid)	Gasto Totales	Utilidad
Materia Prima e Insumos		9.5	18,924	(1) En Funcion del Costo Total igual %CT
Mano Obra		0.7	1,400	(2) En Funcion del Valor de Venta igual %PV
Gastos de Fabricación		0.8	1,660	
Embalaje				
Embalaje primario		0.1	200.00	
Embalaje Secundario		20	0.3	30.00
Costos de Fabricación EXW		11.392	22,213.82	
Utilidad (1)		15%	1.709	3,987.57
Utilidad (2)		18%	2.501	5,571.33
Precio EXW (1)			13.10	26,201.39
Precio EXW (2)			13.89	27,785.15

Gestión Exportadora

Costos de Fabricación EXW		11.392	22,213.82
Utilidad (1)	15%	1.709	3,987.57
Utilidad (2)	18%	2.501	5,571.33
Precio EXW (1)		13.10	26,201.39
Precio EXW (2)		13.89	27,785.15
Gastos de Exportación			
Conducción al puerto o aeropuerto		0.03	50.0
Almacenaje		0.05	100.0
Gastos Operativos		0.10	200.0
Precinto		0.01	20.0
Comisión de Agente de Aduana		0.10	200.0
Otros gastos en puerto de origen		0.05	100.0
Precio FAS		14.23	28,455.1
Carga y Estiba		0.10	200.0
Gastos Financieros		-	-
Precio FCA ó FOB		14.33	28,655.1

Gestión Exportadora

Precio FAS		14.23	28,455.1
Carga y Estiba		0.10	200.0
Gastos Financieros		-	-
Precio FCA ó FOB		14.33	28,655.1
Flete		0.75	1,500.0
Precio CPT ó CFR		15.08	30,155.15
Seguro		0.25	500
Precio CIP ó CIF		15.33	30,655.15
Descarga		0.13	250
Precio DAT		15.45	30,905.15
Gastos de Importación		0.08	150
Conducción		0.03	50
Otros		0.01	10
Precio DAP		15.56	31,115.15
Derechos e Impuestos		3.13	6260
Precio DDP		18.69	37,375.15

Gestión Exportadora

Análisis de Costos y Precios de Exportación

Manejo Tributario – Drawback / IGV

Procedimiento de Restitución Simplificado de Derechos Arancelarios, en adelante restitución, permite obtener como consecuencia de la exportación, la devolución de un porcentaje del valor FOB del producto exportado.

Devolución del IGV

El monto por I.G.V. consignado en los comprobantes de pago por adquisiciones de bienes, de servicios, etc., relacionados con la exportación, da derecho a un saldo a favor del exportador.



Gestión Exportadora

Modalidad de Pago

En todo contrato de compraventa existe la obligación de pago, por lo que tanto el exportador como el importador deberán ponerse de acuerdo en cuales serán las condiciones en los cuales este pago se efectuará.

Una vez fijado el importe de la compraventa, se procederá a diseñar la mejor y segura condición para concretar el pago del monto fijado de la exportación.



Gestión Exportadora

Modalidad de Pago

Modalidades de Pago Internacional

Formas de Pago

Una vez establecido el precio de venta de la exportación las partes deberán definir la manera cómo se va a cancelar el importe, existiendo algunas básicas:

- **Adelantado** = Primero el dinero y después la carga.
- **Diferido** = Primero la carga y después el dinero.
- **Mixto** = Combinación de las anteriores.



Gestión Exportadora

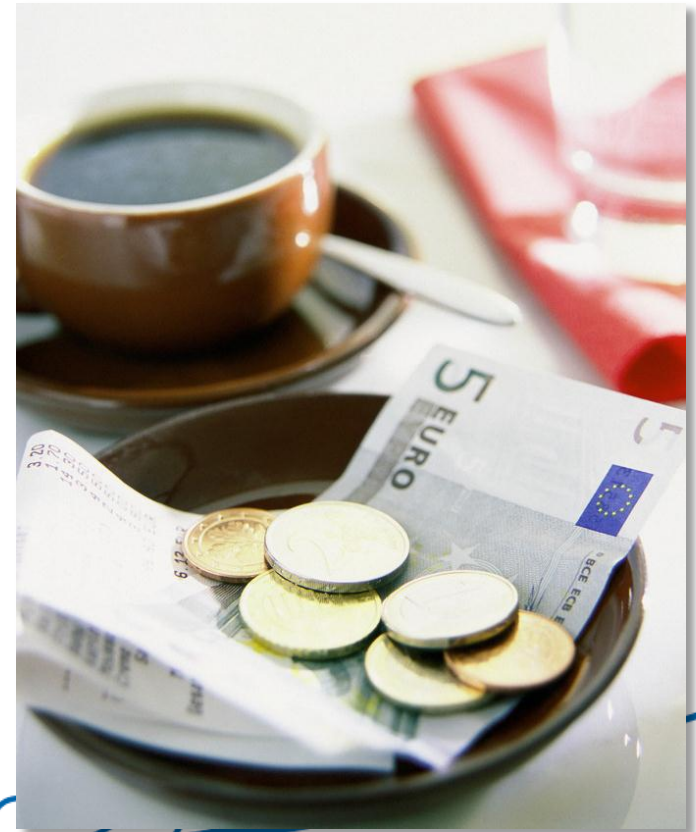
Modalidad de Pago

Modalidades de Pago Internacional

Medios de Pago

Existen muchas formas de entregar el dinero al exportador (efectivo, cheque, letras, tarjetas de crédito, remesas, giros) entre otros, pero es frecuente hacerlo con ayuda de los bancos es ahí donde aparece esta modalidad

- Pago en efectivo personal.
- Pago con Cheques
- Pago con Letras.
- Pago con Tarjeta de Crédito
- Pago con Remesas
- Pago con transferencia de Cuenta a Cuenta
- Pago con Documentos en Cobranza



Gestión Exportadora

Modalidad de Pago

Factura de exportación

Siempre que se realiza una compra-venta de mercaderías se emite este documento, el cual prueba que la venta se ha realizado.

La factura es emitida por el exportador y describe de manera resumida las condiciones de la exportación, como por ejemplo:

- Mercadería.
- Cantidad.
- Tipo de embalaje.
- Modo de transporte.
 - Precio.
 - Incoterm.
 - Otros.

Gestión Exportadora

Póliza de seguros

Generalmente las mercancías viajan debidamente aseguradas, lo que significa que una compañía de seguros extiende un contrato llamado “Póliza”, por medio del cual la aseguradora se compromete a indemnizar al exportador o importador en caso de que la mercadería sufra daños físicos.

Contiene algunos datos tales como:

- Asegurador.
- Asegurado.
- Mercadería.
- Valor asegurado.
- Puertos.
- Riesgos cubiertos.
- Otros.

Gestión Exportadora

Documentos de embarque

Siempre que el embarque es recibido por el transportista internacional, este emite el documento de embarque con la finalidad de acreditar que está asumiendo la custodia del bien a partir de ese momento.

Dependiendo del modo de transporte, asume diferentes denominaciones:

Transporte Marítimo: Conocimiento de embarque.

Transporte Aéreo: Guía aérea.

Transporte Terrestre: Carta de porte terrestre.

Gestión Exportadora

Análisis de Costos y Precios de Exportación

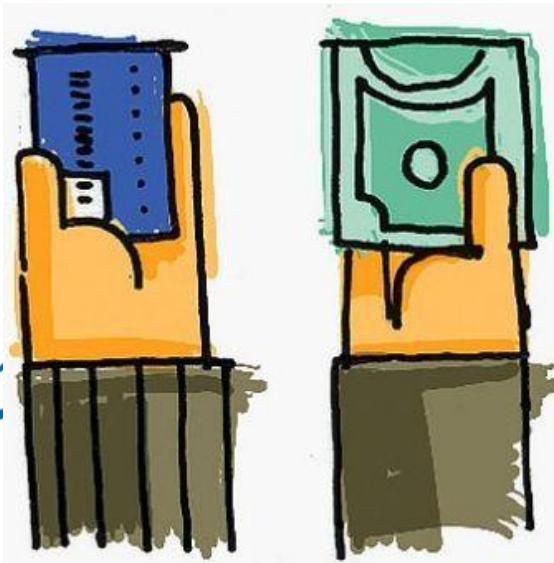
Modalidades de Pago



Forma de Pago

Una vez establecido el precio de venta de la exportación, las partes deberán definir la manera en la que se cancelará el importe, existiendo algunas básicas:

- Adelantado = Primero el dinero y después la carga
- Diferido = Primero la carga y después el dinero
- Mixto = Combinación de las anteriores



Gestión Exportadora

Análisis de Costos y Precios de Exportación

Modalidades de Pago



Entrega de Mercancía

Se establece en que lugares pasara la mercancía es decir ser transportada dichas obligaciones por parte del comprador y del vendedor pueden establecerse en el documento de cotización.



Gestión Exportadora

Análisis de Costos y Precios de Exportación

Modalidades de Pago



Cobro

Existen muchas formas de entregar el dinero al exportador (efectivo, cheque, letras, tarjetas de crédito, remesas, giros), pero es frecuente hacerlo con ayuda de los bancos.

Pago en efectivo personal	Es viable cuando el importador se encuentra en el país del exportador y puede realizar el pago en persona y en efectivo. En este caso habrá que tener cuidado con la idoneidad de la moneda para evitar la falsificación.
Pago con cheques	Dependerá del banco; si es del país del exportador será menos riesgoso, pero se debe tener cuidado con los bancos extranjeros desconocidos. Adicionalmente, debe prestarse atención a los aspectos formales del cheque, por ejemplo, que esté bien emitido, que las firmas y fechas sean correctas, etc. Se debe tener en cuenta, finalmente, que el cheque viene a ser una orden de pago.
Pago con letras	Existe la posibilidad de utilizar títulos valores, siempre y cuando se cumpla con la formalidad del país donde se están emitiendo. El Perú cuenta con una ley de títulos valores para aquellos casos en que se tenga una garantía de cumplimiento de pago, ya que la letra se considera un compromiso de pago.

<p>Pago con tarjeta de crédito</p>	<p>Modalidad difundida para operaciones no muy grandes (menores a US\$ 2,000). Debido a su alto costo de operación, el exportador deberá contar con un contrato previo con algún operador de tarjetas de crédito, tales como: Visa. - Master Card. - American Express. - Diners.</p>
<p>Pago con remesas</p>	<p>Esta modalidad consiste en enviar por lo general cantidades menores a US\$ 1,000, dinero que es generado por personas naturales. Una de las ventajas es que no se requiere tener cuentas bancarias ni requisitos previos. Para hacerlo, se utiliza a empresas de pago inmediato como:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Western Union. - Money Gram.
<p>Pago con transferencia de cuenta a cuenta</p>	<p>En este caso, tanto el exportador como el importador deben contar obligatoriamente con una cuenta bancaria para que el comprador ordene la transferencia de dinero del banco de origen al banco de destino. La mayor ventaja es que la transacción queda adecuadamente registrada, lo que resulta muy ventajoso para efectos contables y legales.</p>
<p>Pago con documentos en cobranza</p>	<p>Si se elige esta modalidad el exportador debe financiar la operación para la adquisición de materias primas e insumos, preparar la carga y embarcar la mercadería. Finalmente, deberá obtener los documentos pactados con el importador, tales como:</p> <p>Factura comercial. - Póliza de seguros. Conocimiento de embarque. - Guía aérea.- Carta porte.- Certificado de origen. - Otros.</p> <p>Esta modalidad se emplea mucho en el comercio internacional y su uso está debidamente estandarizado por de Comercio Internacional (CCI). Los operadores pueden encontrar la descripción detallada del proceso (www.iccwbo.org) en la publicación N° 522.</p>

Gestión Exportadora

Análisis de Costos y Precios de Exportación

Modalidades de Pago

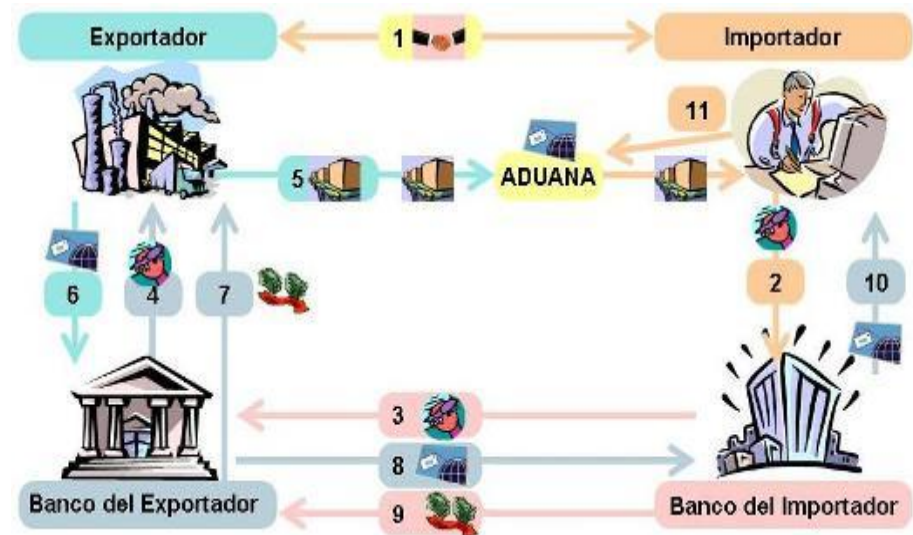


Riesgos

Es recomendable que el exportador solicite una póliza de seguros del tipo Secrex (Seguro de Crédito a la Exportación), que cubre el riesgo de no pago por parte del importador, con lo cual el exportador podrá realizar su operación con una mejor cobertura del riesgo financiero.

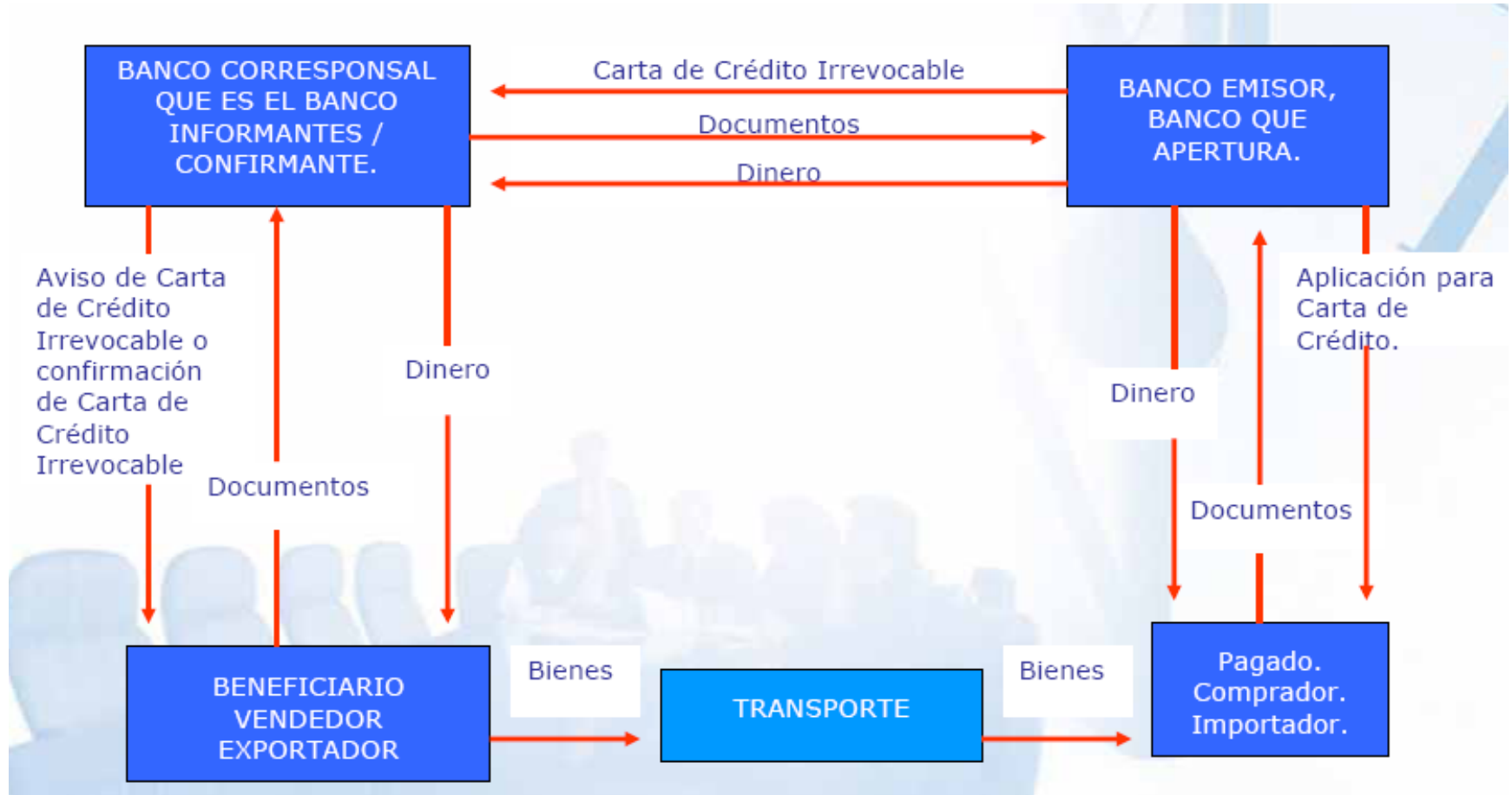
Cartas de Crédito

Es la modalidad más utilizada en el mundo del comercio exterior y abarca a la mayoría de casos de comercio de mercaderías en el mundo entero. Es similar a los documentos en cobranza, solo que en este caso los bancos sí tienen responsabilidad por la idoneidad de los documentos, para lo cual deben dar su visto bueno antes de proceder a la autorización de pago.



Gestión Exportadora

Cartas de Crédito



Gestión Exportadora

Distribución Física Internacional

TRANSPORTE	GRUPO	INCOTERM	SIGNIFICADO
MULTIMODAL	E	EXW	En fábrica
	F	FCA	Franco Transportista
	C	CPT	Transporte Pagado Hasta
	C	CIP	Transporte y Seguro Pagado Hasta
	D	DAT	Entrega en Terminal
	D	DAP	Entrega en Lugar
	D	DDP	Entrega Derechos Pagados
MARÍTIMO	F	FAS	Franco a Costado de Buque
	F	FOB	Franco a Bordo
	C	CFR	Costo y Flete
	C	CIF	Costo, Seguro y Flete

Gestión Exportadora

Distribución Física Internacional

La distribución física internacional es el conjunto de operaciones necesarias para desplazar la carga desde un punto de origen a un punto de destino.

Cadena de la distribución física internacional:

- Preparación (embalaje y marcado).
- Unitarización (paletización y contenedorización).
- Manipuleo (en terminales, almacenes).
- Almacenamiento (en almacenes y depósitos privados o públicos).
- Transporte (en toda la cadena de distribución).
- Seguro de la carga (riesgos, pólizas).
- Documentación (facturas, certificados, documentos de pago, etc.).
- Gestión y operación aduanera (exportación).
- Gestión y operación bancaria (bancos, agentes corresponsales).
- Gestión de distribución (incluye personal operario y administrativo de la empresa).



Gestión Exportadora

Distribución Física Internacional

Logística Internacional - DFI

Características de la Carga



- Las 3P: Protección, preservación y presentación.

- No olvidemos que es producto de la comercialización y las condiciones de compra-venta.

- Se debe preparar la carga para su transporte, por lo que hay que tomar en consideración una serie de factores físico-químicos.

Condiciones de Venta

Medio de Transporte

Lugares de Paso



Gestión Exportadora



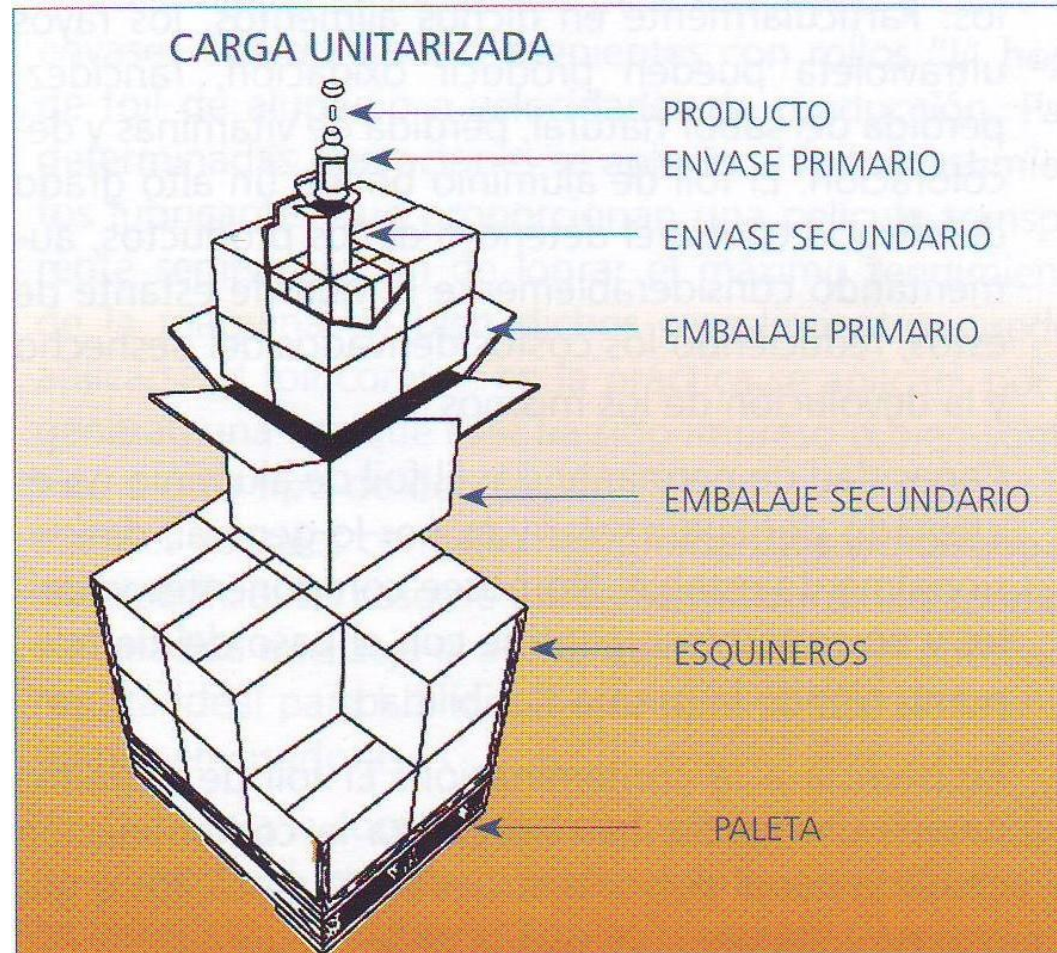
Gestión Exportadora

Envase y Embalaje

Materiales	Tipo	Embalaje	Ventajas	Desventajas
Metales.	Laminas.	Toneles, Bidones, Cajas.	Sólidos, Estiba fácil, reutilizables.	Costo elevado, corrosión, pesado
Madera.	Natural, Cepillada, Contrachapada, Aglomerada.	Caja, Huacales, Jabas, Jaulas.	Fácil de trabajar, estiba fácil.	Costos altos, sensible al calor y a la humedad, contaminante, no reciclable, pesado y voluminoso
Cartón.	Plano, ondulado.	Cajas.	Costo bajo, manejo fácil, liviano y se recicla.	Vulnerable a la humedad y perforación, poco sólido, no es reutilizable.
Plástico.	Polietileno, polipropileno.	Bolsas, toneles, bidones, cajas.	Impermeable, reutilizable, liviano.	Inflamable, difícil eliminación.
Papel.	Talégos.	Bolsas.	Bajo costo, fácil eliminación.	Inflamable, muy frágil.
Vidrio.	Natural.	Botellas, frascos, botellones, damajuana, chuicas.	Estiba fácil, eliminación sencilla.	Frágil, pesado y voluminoso.

Gestión Exportadora

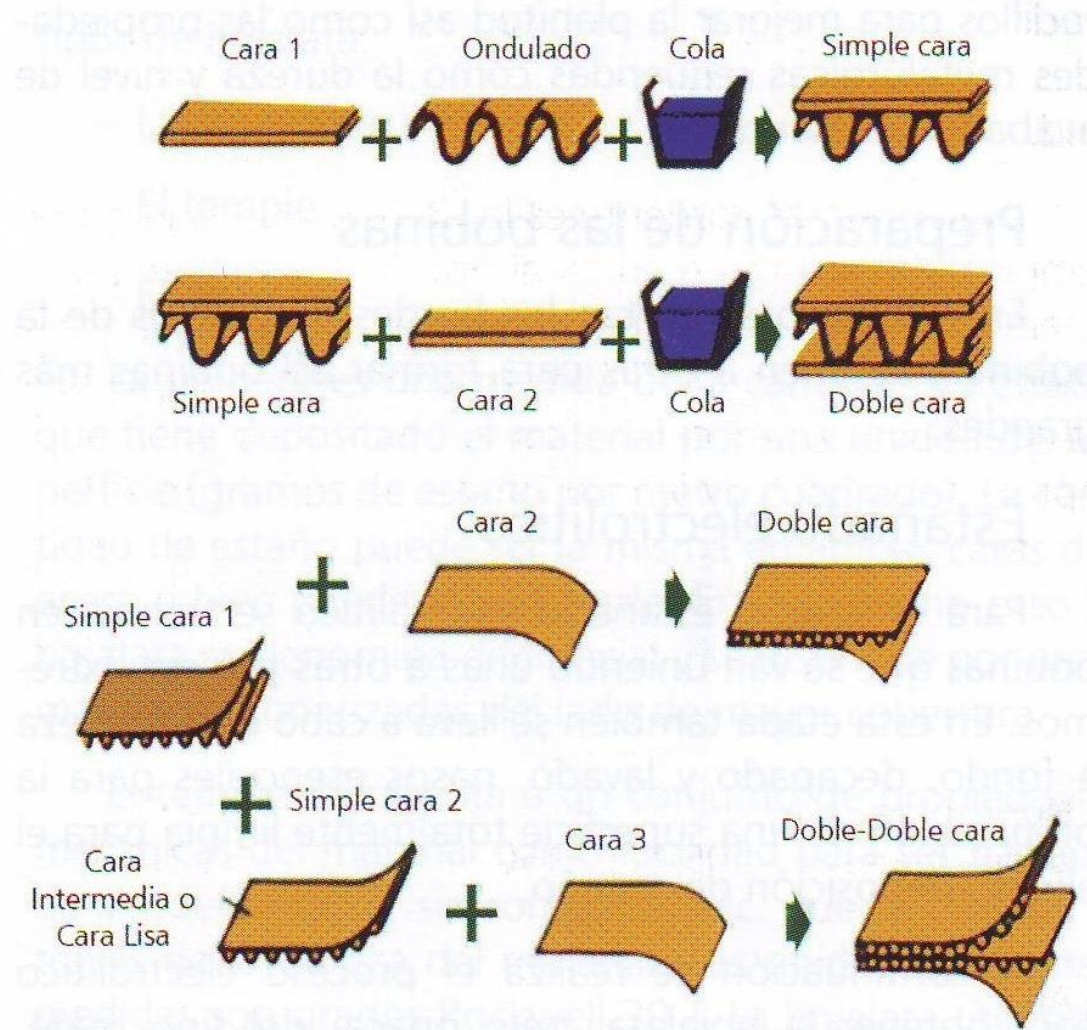
Envase y Embalaje



Fuente: Guía de Envases y Embalajes - MINCETUR

Gestión Exportadora

Diagrama de cómo se fabrica el cartón corrugado



Gestión Exportadora

Análisis de Riesgo Operarios

El Comprador

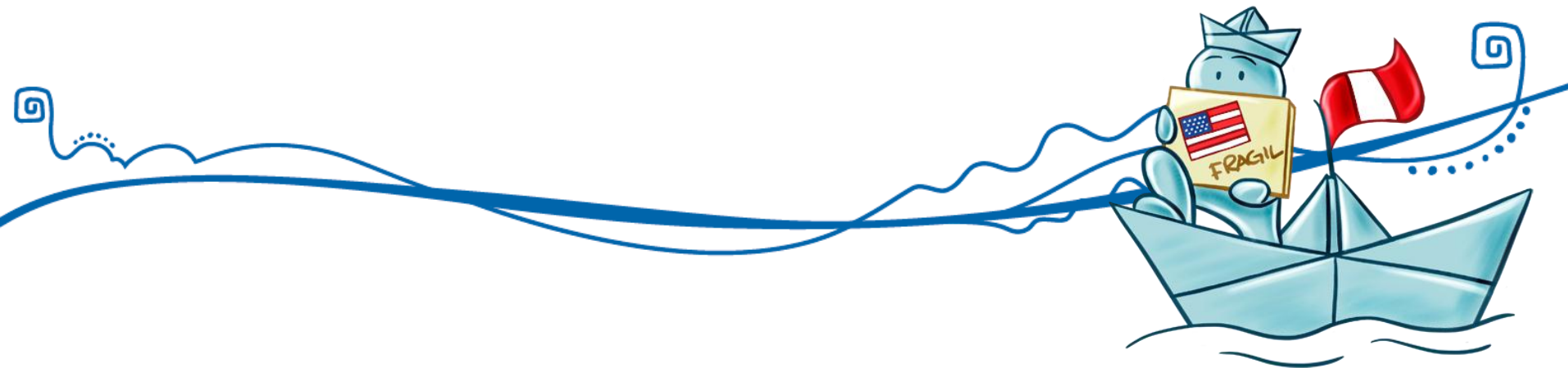
Se analiza al país según sus indicadores macroeconómicos.

País

Análisis al comprador de sus estados financieros, deudas, etc.; se puede acudir a las embajadas de dichos países o a alguna empresa especializada.

El Operador Logístico

Evaluación de riesgo del operador logístico con quien trabaja.



Gestión Exportadora

Manejo Documentario

Son los documentos requeridos en un contrato de compra – venta internacional

Documentos Comerciales

Son los documentos que se utilizarán para la venta internacional; entre los principales documentos tenemos: Factura pro-forma, Factura Comercial, Packing list, conocimiento de embarque, carta de transporte aéreo, carta de transporte terrestre.

Certificación Exigida

Son las certificaciones exigidas de un bien en el país de destino; puede ser: certificado de origen, certificado CITES, certificados de libre venta, otro, etc.

Documentos Financieros y Aduaneros

Los documentos financieros son los documentos que indican la forma de pago que se va a efectuar (Letra de cambio, Pagaré, Cheque, Carta de crédito, etc.); y los documentos aduaneros son documentos exigibles por Aduanas (DUA, Manifiesto de carga, Declaración andina de valor – DVA).

Gestión Exportadora

Modelo de Cotización

Empresa:	Alma & Arte SAC		
Fecha de Cotización:	19/04/2010		
Nombre a quien va dirigido:	Mónica Allen.		
Empresa Destino:	Taos Drum		
Dirección Empresa:	3300 - 65th Av. Nuevo México.		
País Destino:	Nuevo México		
Referencia:	USA		
Partida Arancelaria:	LAS DEMAS, MATERIAS VEGETALES O MINERALES PARA TALLAR O MANUFACTURADAS		
Producto:	Mates burilados		
Descripción de Calidad:	Ecológico, Natural, Sólido, Hecho a mano.		
Tipo o Modelo:	Colgantes Navideños		
Cantidad:	1000	Unidad de Medida:	7cms.
Precio FOB Unitario:	\$1.36	Precio FOB total:	\$1,336.00
Moneda de Cotización:	Dólar Americano \$		
Medio de Pago:	50% hecha la orden y 50% contra documento.		
Fecha de Embarque:	24/04/2010	Medio de Transporte:	Marítimo
Puerto de Embarque:	Perú	Puerto de Llegada:	Los Angeles Usa.
Validez de Oferta:	Si hace ordenes mínimas de cada producto se hace descuento del 5%		

PlanEX

Muchas Gracias por su Atención

dparedes@promperu.gob.pe

www.promperu.gob.pe

www.sucex.gob.pe

