



**Miércoles del Exportador**

# **APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO**

**Geraldine Bahamonde Llanos**

10 de Julio de 2013

Lima, Perú





## TABLA DE CONTENIDO



### PARTE III

- MODALIDADES DE TRANSPORTE INTERNACIONAL
- MEDIOS DE PAGO
- PROMOCION COMERCIAL INTERNACIONAL
- CONSIDERACIONES GENERALES



# APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

## MODALIDADES DE TRANSPORTE INTERNACIONAL



Terrestre



Aéreo



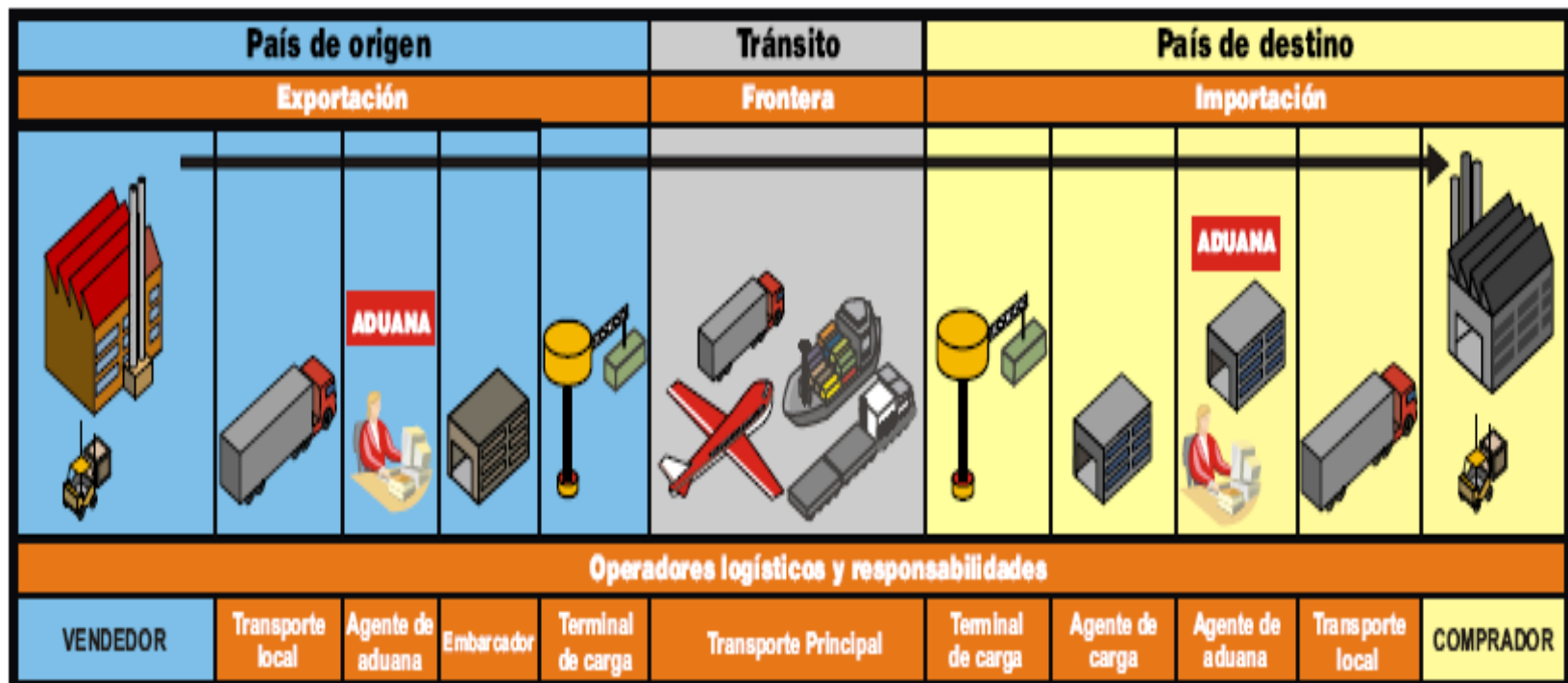
Acuático (marítimo, lacustre y fluvial)





# APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

*¿Qué operadores intervienen en el comercio internacional?*





# APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

## ¿Dónde encontrar información de los operadores logísticos?

**SIICEX**  
Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior

inscripciones:  
[www.mincetur.gob.pe/concursonacional](http://www.mincetur.gob.pe/concursonacional)

**ideas del Perú para el mundo**

Gana espectaculares premios  
fecha límite: 30 setiembre 2013

¿Qué es el SIICEX? Preguntas Frecuentes

**CATÁLOGO DE CÓDIGOS**

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

**Proveedores Logísticos Nacionales**

Esta sección permite al exportador peruano conocer a las empresas que intervienen en el comercio exterior.

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

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

Inteligencia de Mercados

Informes peruanos

Exportadores Peruanos | Proveedores Logísticos Nacional | Compradores Extranjeros

09 de julio del 2013

0 1 2 3 4 5

Inicio

Buscar

0

servicios.

[http://www.siicex.gob.pe/siicex/porta15ES.asp?\\_page\\_ =239.22800#anclafecha](http://www.siicex.gob.pe/siicex/porta15ES.asp?_page_ =239.22800#anclafecha)





# APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

## MEDIOS DE PAGO

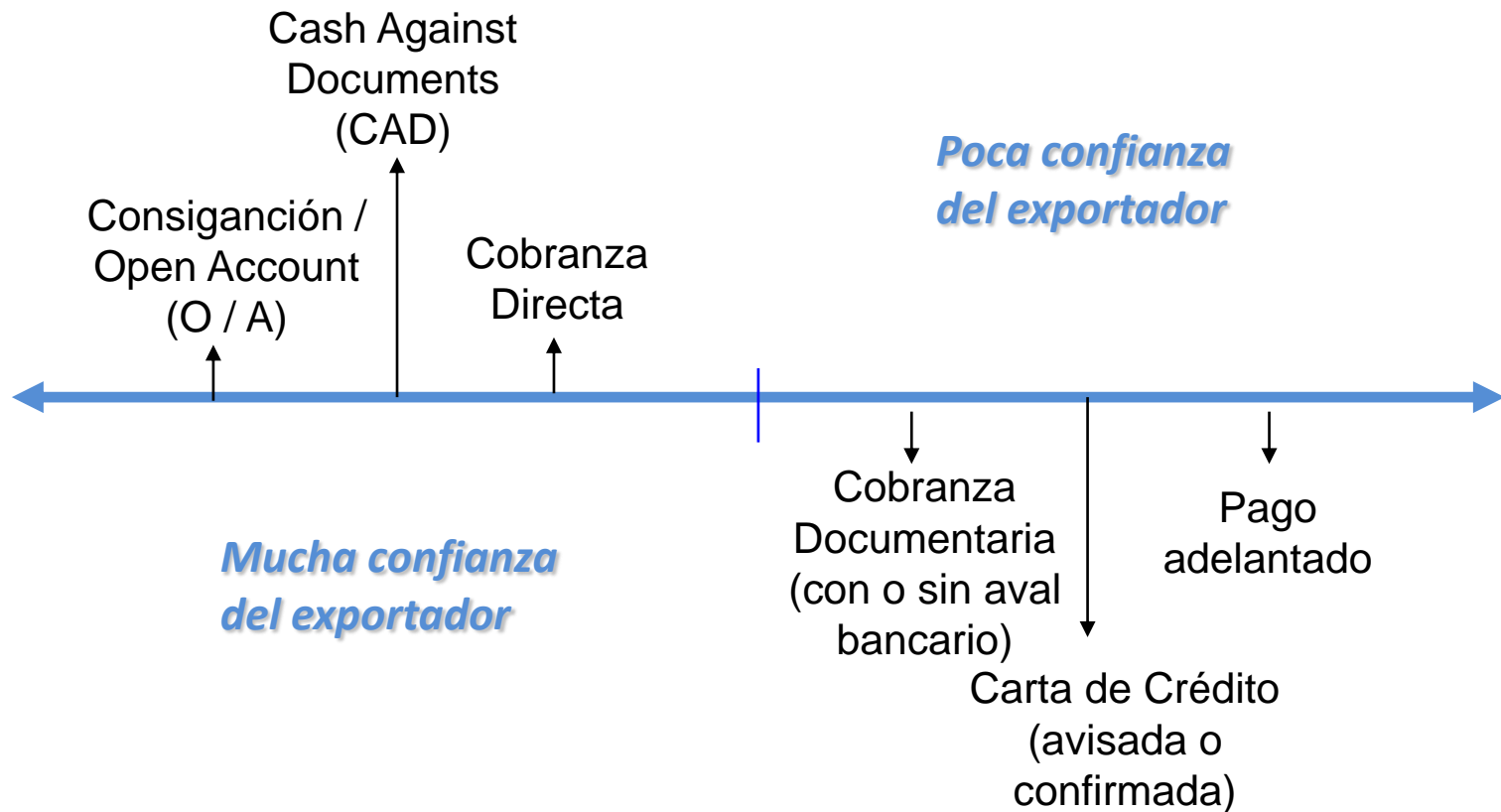
El medio de pago dependerá de:

1. El poder de negociación entre ambas partes.
2. El grado y tiempo de conocimiento entre el importador y el exportador.
3. El nivel de confianza entre las partes.
4. El tamaño y valor de la operación.
5. La frecuencia de las operaciones (mensuales, bimensuales, trimestrales, otros).
6. Exigencia de cada economía.



# APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

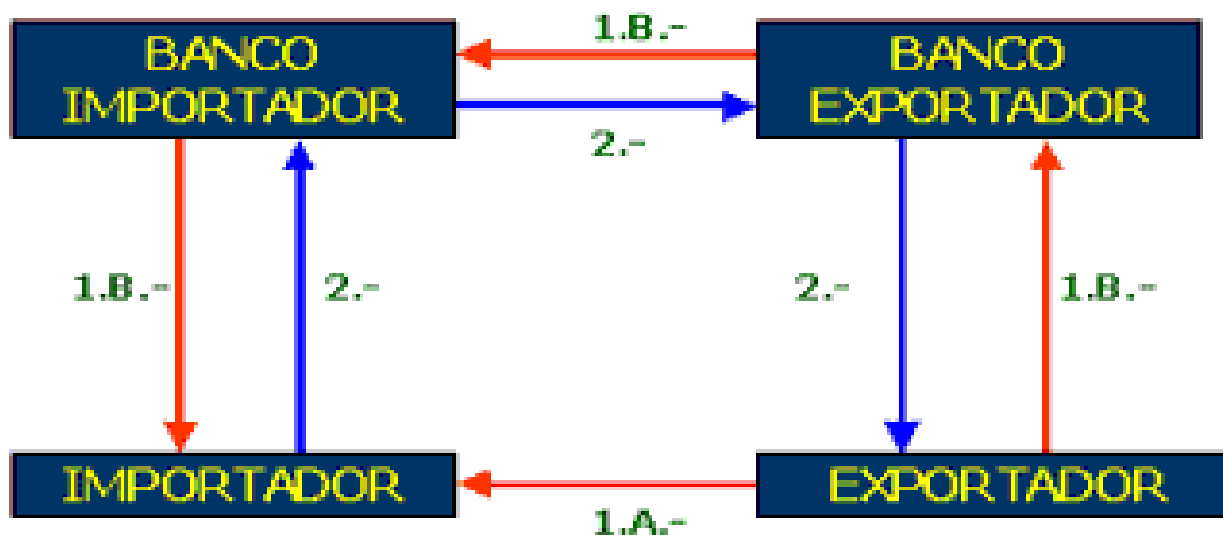
## Grado de riesgo para el exportador en los medios de pago





# APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

## *Cobranza Documentaria*



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





# APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

## IMPORT XX

Lima, 11 de julio del 2006

Señores  
Banco  
OFICINA LIMA

De nuestra consideración:

Por la presente le informamos que hemos realizado un Exportación de 22.986 TM de filete de Anguila, a los Sres. Import XX, Seoul-Korea, por el importe de US \$ 62,062.20 valor CIF.

Adjunto a la presente les remitimos los documentos de embarque detallados a continuación, para su remesa al Exterior y realizar la cobranza respectiva.

• Factura Comercial N° 0002-001533	1+2C
• B/L N° SUDUB53654597005	3+3C
• Parking List	1+2C
• Certificado de Origen	1+2C
• Certificado Sanitario N° 5308200	1+2C
• Póliza de Seguro N° 2530520000017	1+1C
• Letra	1

Estos documentos deberán ser remesados con las sgtes instrucciones:

- Banco Cobrador

Korea Exchange Ganck Trade Center Br.  
159 Samsung - Dong Kangnam - Ku Seoul - Korea  
Código Swift KOEXKRSE.

- Documentos a ser entregados al girado contra Aceptación de letra por US\$ 62,0062.20 con vcto 75 días de la fecha de embarque, i.e 12.09.2006

Al vencimiento, a la recepción del pago de la letra, los fondos serán acreditados a nuestra cuenta 02670100040282, que mantenemos con Uds.

  
Import XX S.A.  
Ejec. Fernando Osuna Valdivia  
Administrador (E) Operaciones

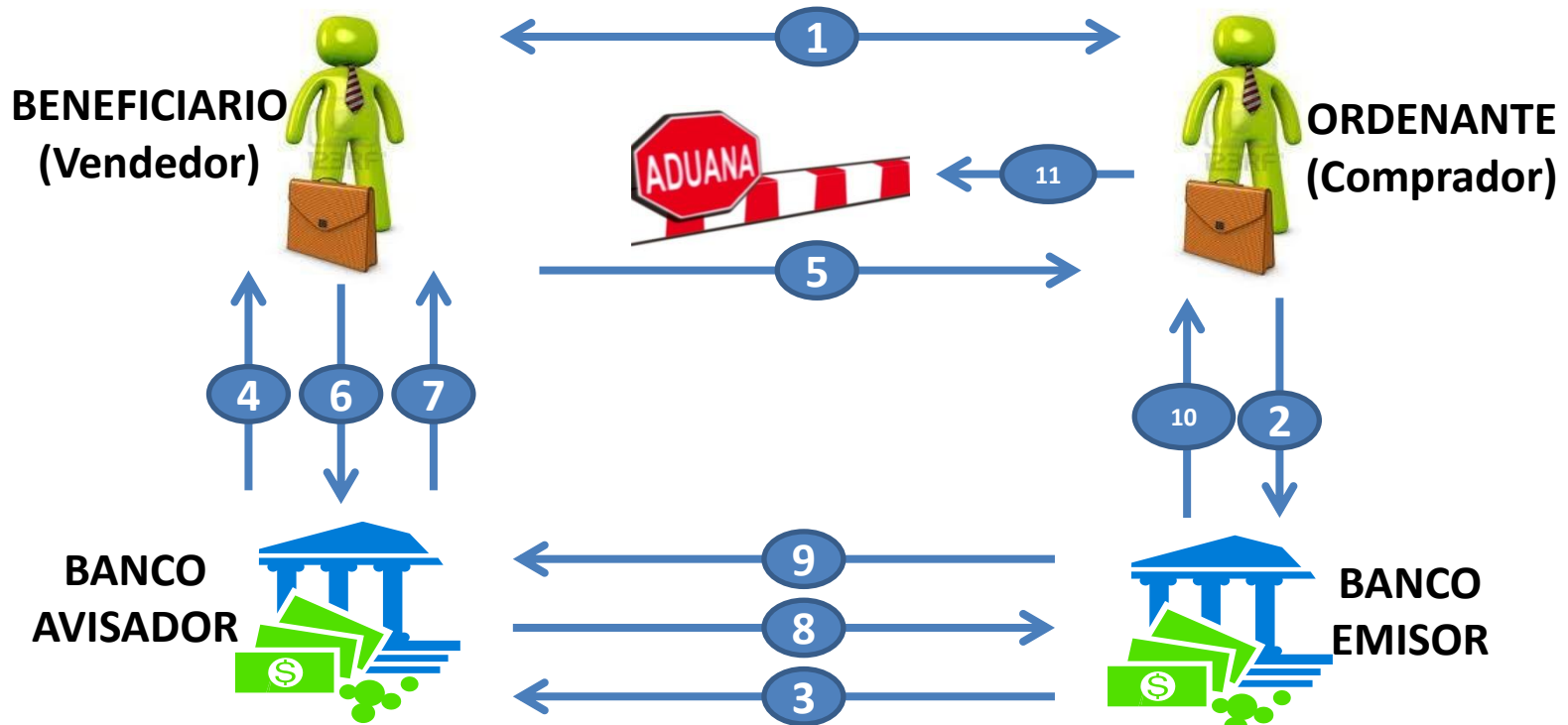
Zona Industrial Mz B Lt 16-17 - Lima, Perú  
Telf. (051) 479-4561  
Mail importxx@hotmail.com

  
prom  
perú



# APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

## Carta de crédito o Crédito documentario



1. Contrato de compra venta internacional
2. Apertura de la carta de crédito a favor del exportador
3. Envío de la carta de crédito al banco del exportador
4. Notificación de la carta de crédito al exportador
5. Embarque de la mercancía

6. Entrega de los documentos de exportación
7. Pago al exportador (L/C a la vista)
8. Envío de los documentos al banco del importador
9. Reembolso entre bancos
10. Entrega de documentos al importador
11. Retiro de la mercancía en la aduana



## PROMOCIÓN COMERCIAL INTERNACIONAL

*¿Cómo difundir internacionalmente la oferta de un producto?*

- Participación en ferias especializadas y misiones comerciales, así como ruedas de negocios.
- **Promperu** cuenta con el calendario de actividades en el que se puede visualizar todas las ferias especializadas en las que participa.  
<http://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?page=242.00000>
- **Market place** comunidades de negocios que facilitan las operaciones comerciales entre las empresas.





# APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

## ***¿Cuáles son los materiales promocionales básicos que deben desarrollarse para exportar?***

- *Tarjetas promocionales*
- *Materiales impresos*
- *Fichas técnicas*
- *Dirección electrónica*
- *Página web*
- *Muestras de los productos*





# APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

## CONSIDERACIONES GENERALES

*¿Qué otras cosas debemos considerar?*

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





# APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

## *En la investigación de mercados...*



**COLOR BLANCO EN OCCIDENTE**



**COLOR BLANCO EN ORIENTE**

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



# APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

## 1980's

Análisis de contenido:

Grasas



Alimentos bajos en grasas



Tiendas vegetarianas



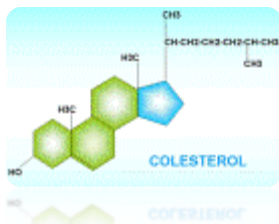
Gusto

## 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



# APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

## Exigencias de los consumidores

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

## Productos “convenientes”







# APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO



*La calidad que vende el  
producto*

Mercado de Berlín  
Granadillas de Colombia,  
*sin manchas ni rayaduras*



# APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO



Supermercado en Tokyo, Japón

Al cambio en US \$ 10



# APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

## *Exigencias de los consumidores*

*Variedad de productos: Para satisfacer las **preferencias étnicas y culturales***





# APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO



*Productos  
Saludables*





# APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO





# APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO



Suplementos alimenticios

Maca en cápsulas





# APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO



**Aguaymanto deshidratado  
Conocido como “Inca berries”**

**Ensalada de quinua roja  
Whole Foods Market**





# APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

- Alimentos orgánicos para Bebés
- Frutas: Manzana, pera, durazno-plátano, manzana-mango.
- Verduras: zanahoria, calabaza, espinacas, mezcla de verduras.



Fuente: Presentación Tendencias de Biocomercio – Europa. B.Paino







# APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

## *Los cambios en los hábitos de consumo Textil – confecciones*

*Otras certificaciones aplicables*

**COMERCIO JUSTO, ORGÁNICO, ECO LABEL, WRAP**



reducing with  
the Carbon Trust



carbon-label.com



**WINNER**  
Best Organic  
Textile Product





# APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

## *Impacto medio ambiental*



Empaque de mesquite en polvo con diversas certificaciones



# APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

## *Producción Orgánica*

- Certificaciones administradas por el sector público:



En el Perú: SENASA es la Autoridad Competente a través de CONAPO.

- Certificaciones privadas:





# APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO



## *Comercio Justo*

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



## Otras certificaciones

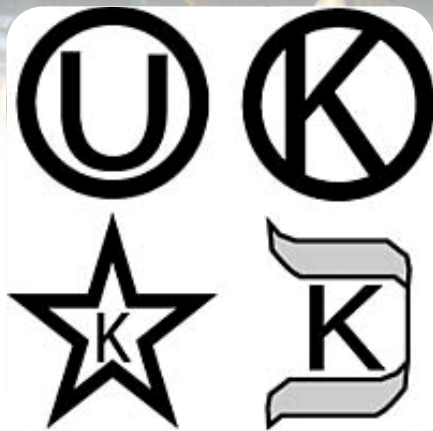
- Kosher significa *apto o adecuado*
- Las leyes Kosher tienen su origen en la Biblia, y están detalladas en el Talmud y en otros códigos de la tradición judía.

NO es Kosher:

- Cerdo y conejo,
- águila y búho,
- bagre y esturión, y todos los mariscos,
- insectos y reptiles.



# APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO













































# APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO



www.shutterstock.com · 57993142  
www.shutterstock.com · 21003743

## Guide to Apparel/ Textile Care Symbols

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

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





# APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO



**Envases y Embalajes  
inadecuados**





# APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO



**Envases y apilamiento inadecuados**



# APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO



**Rotulado inadecuado de cajas**



# APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

## Lo que debemos evitar...



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



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



# APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

## En la negociación...



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



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

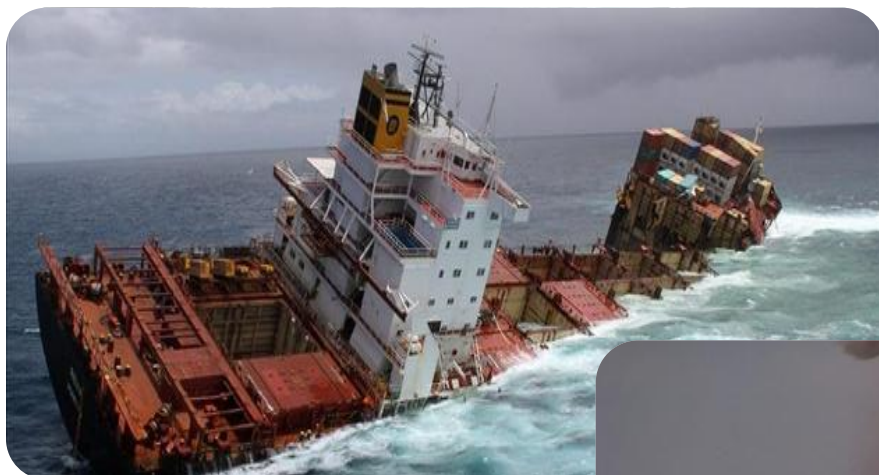


- La cultura del regateo está muy extendida. El indonesio regatea por todo en su vida cotidiana. Conviene empezar con ofertas altas y bajar paulatinamente. Debe evitarse hacer concesiones rápidamente, lo cual sería interpretado como una ingenuidad.



# APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

*Durante el transporte internacional...*





# APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO



<http://www.youtube.com/watch?v=j8EcbAmsYT0>



<http://www.youtube.com/watch?v=Bzq1AtyV8Tg&feature=relate>

***Daños que puede sufrir la  
mercancía durante el  
transporte internacional***



# APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

## Envíos de menor cuantía



<http://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/despacho/exportacion/exportac/procGeneral/inta-pg.02.htm>





# APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

## DRAWBACK

- Devolución del 5% del valor FOB exportado, siempre y cuando se utilice un insumo importado para la elaboración del producto final.
- Que este insumo haya pagado los derechos correspondientes al momento de su importación (Arancel e IGV – en caso del Perú)
- Y siempre y cuando el valor CIF de importación no exceda el 50% del valor FOB Exportado.

[http://www.siicex.gob.pe/siicex/porta15ES.asp?\\_page\\_ =707.59700#anclafecha](http://www.siicex.gob.pe/siicex/porta15ES.asp?_page_ =707.59700#anclafecha)







# APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

## Impuesto General a las Ventas:

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

[http://www.siicex.gob.pe/siicex/porta15ES.asp?\\_page\\_=723.59700#anclafecha](http://www.siicex.gob.pe/siicex/porta15ES.asp?_page_=723.59700#anclafecha)



**MUCHAS GRACIAS**

**Geraldine Bahamonde Llanos**

**Departamento de Asesoría  
Empresarial y Capacitación**

**T (51-1) 616-7400 A 1205**

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

**[www.promperu.gob.pe](http://www.promperu.gob.pe)**

