



Miércoles del Exportador

APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO (I PARTE)

Daniel Anteparra Villanueva

30 de julio de 2014

Lima, Perú





TABLA DE CONTENIDO

PARTE I

- El Perú en el marco internacional
- Exportación: definición y modalidades
- Elementos estratégicos en la exportación



Empresa

Mercado

Producto



APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

EL PERÚ EN EL MARCO INTERNACIONAL

Acuerdos vigentes

- Bloques económicos: OMC, CAN, MERCOSUR, APEC, EFTA, UE
- Bilaterales: Canadá, Chile, China, Corea del Sur, Costa Rica, Cuba, Estados Unidos, Japón, México, Panamá, Singapur, Tailandia

Acuerdos por entrar en vigencia

- Guatemala, Alianza del Pacífico

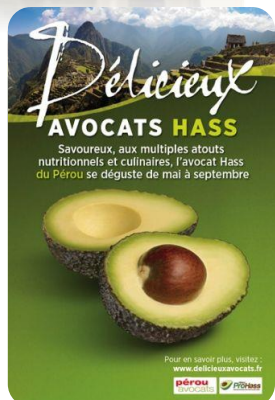
Acuerdos en negociación

- Honduras, El Salvador, Turquía, Programa DOHA, Acuerdo de Asociación Transpacífico-TPP

Nota: aprox. el 93% del intercambio comercial peruano se realiza con los países con los que tenemos acuerdos comerciales



APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO



PRODUCTOS PERUANOS EN EL MUNDO

Ranking	Producto
1°	Exportador de espárragos
1°	Exportador de banano orgánico
2°	Exportador de cacao orgánico
2°	Exportador de cacao fino del mundo
3°	Exportador de alcachofas en conserva
3°	Productor de cafés especiales
3°	Exportador de paprika
5°	Exportador de mangos y palta Hass
7°	Exportador de uvas de mesa

Fuente: TRADEMAP



APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO



¿QUÉ ENTENDEMOS POR EXPORTAR?

Regulada por: Ley General de Aduanas. Decreto Legislativo 1053 y su reglamento.

Artículo 60°.- Exportación definitiva

“Régimen aduanero que permite la salida del territorio aduanero de las mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo definitivo en el exterior.

La exportación definitiva no está afectada a ningún tributo”.



EXPORTANDO PASO A PASO

MODALIDADES DE EXPORTACIÓN

Menor a US\$ 5,000

Se considera una exportación de menor cuantía.

El trámite aduanero se puede realizar directamente con la entidad aduanera.

Documento a presentar:
Declaración Simplificada de Exportación (DSE).

Mayor a US \$ 5,000

Se considera una exportación comercial.

Se requiere contratar los servicios de un agente de aduanas.

Documento a presentar:
Declaración Aduanera de Mercancías (DAM).



APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

ELEMENTOS ESTRATÉGICOS DE LA EXPORTACIÓN

MERCADO



PRODUCTO



LA EMPRESA



Instituciones Públicas

PROMPERÚ, MINAG, ITP, MINEM, INDECOPI, otros

Instituciones Privadas

ADEX, SNI, Cámaras de Comercio, COFIDE, otras



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



APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

¿Qué factores debe evaluar la empresa 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

“Lo mas recomendable es que todas y cada una de las empresas que participan en los negocios de exportación se capaciten en entender la estructura y el proceso global del comercio internacional, los principios operativos internacionales, las partes de las que se compone una exportación y los documentos que se emplean”



LA CLAVE DEL COMERCIO





APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

¿Dónde encuentro información sobre empresa y formalización?

Crece**m**ype

La Web del Empresario MYPE

www.crecemype.pe



www.sunat.gob.pe



www.cofide.com.pe

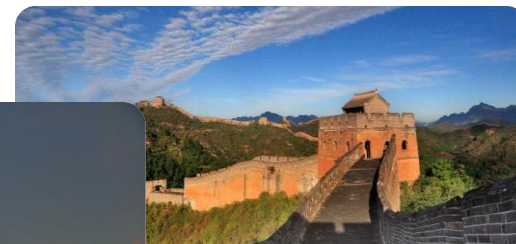




APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

EL 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
- Variaciones culturales
- Nicho de mercado
- Riesgo país





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



¿Cómo seleccionar mercados potenciales para exportar?

- Se recomienda empezar por los países que son socios comerciales
- Búsqueda de información:

Estadística

Criterios cualitativos

Experiencias de exportaciones u organizaciones especializadas





APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

¿Dónde encuentro información sobre mercados?

<http://www.siicex.gob.pe/>

Colocar el nombre del mercado y exportador

Colocar el nombre del mercado y exportador

información de estudios y gráficos de mercado





APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

¿Dónde encuentro información sobre mercados?

The screenshot shows the CIA's 'The World Factbook' website. The header includes the CIA logo and the text 'CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY THE WORK OF A NATION. THE CENTER OF INTELLIGENCE.' Below the header, there is a search bar and a navigation menu with options like 'ABOUT', 'REFERENCES', 'APPENDICES', 'FAQs', and 'CONTACT'. The main content area features a world map and a 'WELCOME TO THE WORLD FACTBOOK' message. A sidebar on the left contains various links such as 'CIA Home', 'About CIA', 'Careers', 'Offices 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', 'Kent Center Occasional Papers', 'Intelligence Literature', 'Reports', 'Related Links', 'Kids' Page', and 'Contact CIA'. The 'Mission' section at the bottom of the sidebar states: 'The Central Intelligence Agency (CIA) is an independent US Government agency responsible for providing national security intelligence to senior US policymakers. To learn more, visit CIA'.

www.cia.gov

The screenshot shows the TFO Canada website's 'Canadian Marketplace' section. The header includes the TFO Canada logo and the text 'Experts in trade for developing countries'. Below the header, there is a navigation menu with options like 'SERVICES FOR FOREIGN SUPPLIERS', 'SERVICES FOR CANADIANS BUYERS', 'SERVICES FOR TRADE SUPPORT INSTITUTIONS', and 'ABOUT TFO CANADA'. The main content area features a world map and a 'WELCOME TO THE CANADIAN MARKETPLACE' message. A sidebar on the right contains various links such as 'Home', 'Not a member? Register here', 'SIGN IN', 'Did you know...', '1,524 The number of Canadian importers registered on the TFO Canada service. TFO Canada publishes export offers to these buyers every month.', '22 The number of Canadian market publications available', 'Register Now', 'Get access to our free online services including: Trade Information', 'Register Now', 'Caribbean Giftware Project Illuminates Luna Design', 'Foreign Supplier Database', 'Current Trade News', 'Canada Reaches Free Trade Deal with Honduras (CBC News) Canada has', and 'EXPORTING TO CANADA A HANDBOOK DOWNLOAD'. The 'Foreign Supplier Database' section includes a search bar with options for 'General Industry Search' and 'Product-Specific Search'. The 'Current Trade News' section includes a link to 'Canada Reaches Free Trade Deal with Honduras (CBC News) Canada has'.

www.tfocanada.ca





APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

¿Dónde encuentro información sobre mercados?

www.cbi.eu

www.jetro.go.jp





APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

Herramientas de Inteligencia de Mercados



CBI
Ministry of Foreign Affairs of the Netherlands



JETRO



Sistema Integrado de Información
de Comercio Exterior



EXPORT
HELPDESK



International
Trade
Centre

TRADE MAP

Estadísticas de comercio para el desarrollo internacional de las empresas

Datamyne



EMIS™
Emerging Markets Information Service
A Product of ISI Emerging Markets



BUSINESS MONITOR INTERNATIONAL
All Services





APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

¿Cómo mantenerme informado?



Comisión de Promoción del Perú
para la Exportación y el Turismo



Boletín de Inteligencia de Mercados

Boletín No. 107 - Lima, 17 de Junio del 2013

Sectores productivos

Rusia: Mercado con muchas oportunidades en el sector pesquero
Rusia es un conocido comprador de productos del mar con el menor grado de procesamiento; sin embargo, cada vez tienen menos tiempo para cocinar y ven valor en alimentos preparados o cortes para cocinar en forma rápida.
▶ [Ver noticia completa](#)

México: Se realizó con éxito Plastimagen 2013
Más de 27 mil visitantes asistieron a Plastimagen 2013. El evento contó con más de 28 mil metros cuadrados donde se expusieron lo último en innovaciones y tecnología para el sector.
▶ [Ver noticia completa](#)

Desarrollo de mercados

Sudáfrica: un mercado emergente para el comercio justo
Con su lanzamiento en el 2009, el modelo de mercado "south-to-south" en Sudáfrica se convirtió en el primero para Fairtrade International, el certificador agrícola con sede en Bonn, Alemania.
▶ [Ver noticia completa](#)

 **Nuevo lanzamiento en retail: Sazonador de sal y pprika en polvo en Colombia**
De acuerdo a Product Launch, la empresa colombiana Brinsa S.A., conocida por sus exitosas estrategias de innovación, mercadeo y distribución, ha lanzado al mercado un nuevo producto a través de su marca líder Refisal.
▶ [Ver noticia completa](#)

Facilitación y Distribución

El arancel en Honduras a las láminas metálicas
Industriales centroamericanos piden que el arancel a la importación del producto sea 0%, mientras que una empresa local solicitó que el arancel se eleve al 15%.

Eventos

- ▶ Miércoles del Exportador
- ▶ Programa para exportadores: Gestn



Al Exportador
0800-00-221
Línea gratuita de orientación
Atención a nivel nacional de lunes a viernes de
09:00 a 18:00 horas

Informes Especializados

Informes especializados

- ▶ El mercado de las aplicaciones móviles en Hong Kong
- ▶ El sector hospitalario en Marruecos

Perfil producto - mercado

Perfil de Producto-Mercado

- ▶ Timber Peruvian Bedroom Furniture in Italy

▶▶ [Ver más documentos](#)

PROMPERU emite boletines semanales de inteligencia de mercados en los que se encuentran los nuevos lanzamientos, tendencias, guías de mercado, estudios por sectores, perfiles de productos, etc.





APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

SIICEX
Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior

inscripciones:
www.mincetur.gov.pe/concursonacional

ideas del Perú para el mundo

Premio Mincetur
7mo Concurso Nacional de Comercio Exterior y Turismo

Gana espectaculares premios
fecha límite: 30 setiembre 2013

¿Qué es el SIICEX? Preguntas Frecuentes Glosario Herramientas de Análisis

Buscar Partida

Inteligencia de Mercados Informes de las exportaciones peruanas por sectores

Recomendar 0 Twitter 0

Servicios al Exportador | Mírcoles del Exportador | Presentaciones anteriores | Folletos Informativos | Talleres Especializados ADOC - PERU | PLANEX |

Servicios al Exportador

Los módulos del Servicio de Atención al Exportador funcionan en sus nuevas instalaciones, sito en: Av. Jorge Basadre 610, San Isidro. El horario de atención es de lunes a viernes de 9 a 13 horas y 14 a 18 horas.

El Servicio de Atención al Exportador brinda información y asesoría sobre procedimientos, requisitos y trámites de exportación.

Puede efectuar su consulta llamando a 6167400 o los 1205, 1210, 1216 o también la línea 0800-00221 o vía correo electrónico a los siguientes e-mails: sae@promperu.gov.pe o sae1@promperu.gov.pe

Capacitaciones

- Capacitaciones Organizadas por PROMPERU
 - Mírcoles del Exportador
 - Talleres Especializados ADOC-PERU
 - Programa Exporta Perú - PLANEX
- Aprendiendo a Exportar
 - Guía Interactiva
 - Flujo Exportador
 - Guía para Exportar
- Información de Mercados
 - PROMO EJE EXPORTADOR 2012
 - PROMO 2011 | 2010 | 2009 | 2008 | 2007





EL PRODUCTO

¿ES “IMPORTABLE”?

Barreras

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





APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

¿Qué debo conocer para adaptar el producto al mercado?

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





APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

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





APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

¿Dónde encuentro información sobre productos de exportación?

SIICEX

http://www.siicex.gob.pe/siicex/porta15ES.asp?_page_=160.00000

Biocomercio

<http://biocomercioperu.pe/>

Mincetur

<http://www.mincetur.gob.pe/newweb/>

Minag

<http://www.minag.gob.pe/porta1/>

Produce

<http://www.produce.gob.pe/>

Boletines de Inteligencia Comercial – SIICEX

http://www.siicex.gob.pe/siicex/porta15ES.asp?_page_=725.72400





TABLA DE CONTENIDO



PARTE II

- Terminología básica del comercio internacional
- Modalidades de exportación
- Documentos requeridos en la exportación
- Ejercicio práctico de llenado de documentos



MUCHAS GRACIAS

Daniel Anteparra Villanueva

**Departamento de Asesoría
Empresarial y Capacitación**

T (51-1) 616-7400 A 1210

apoyosae@promperu.gob.pe

www.promperu.gob.pe

