



COMISIÓN DE PROMOCIÓN DEL PERÚ PARA LA EXPORTACIÓN Y EL TURISMO

MIERCOLES DEL EXPORTADOR

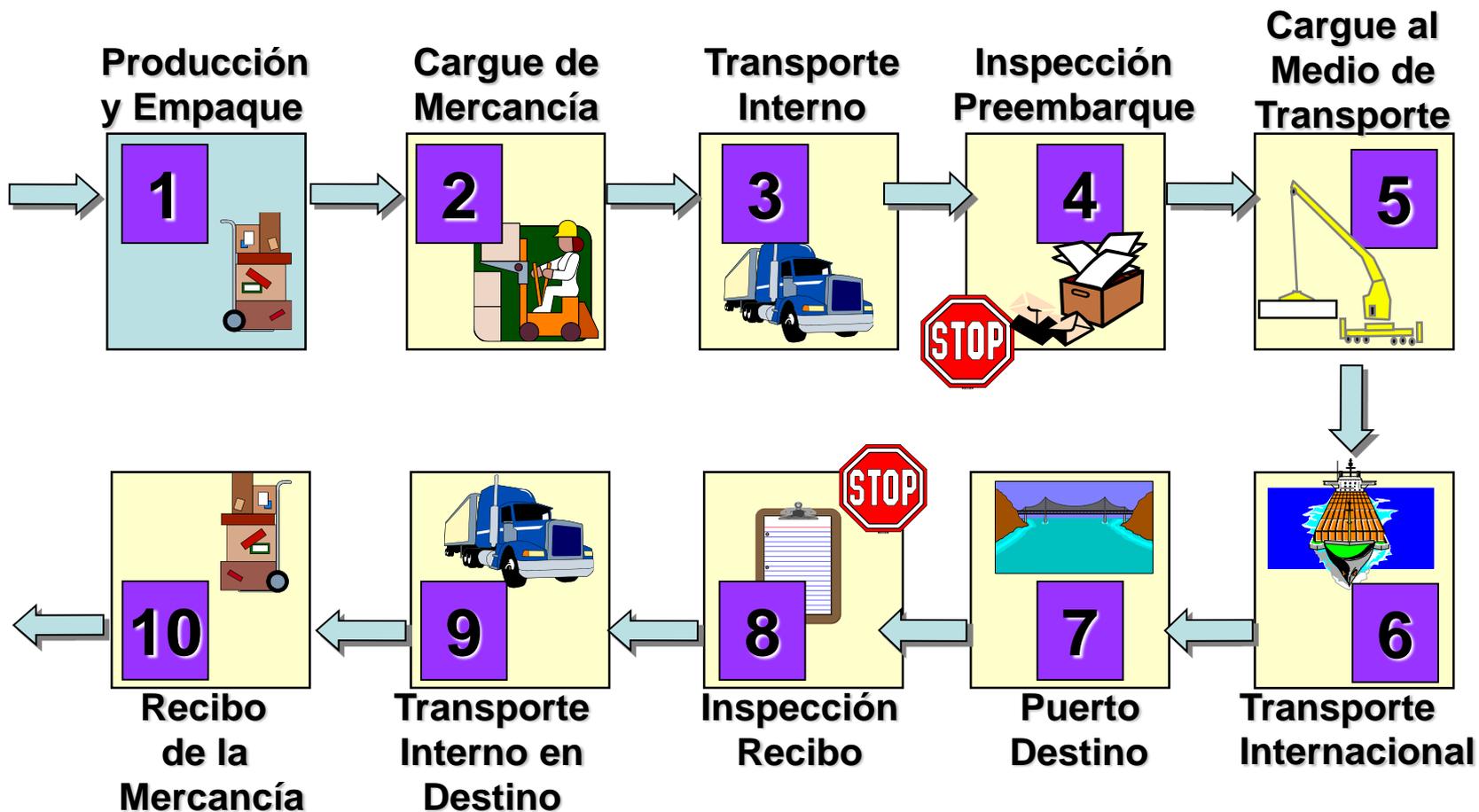
Identificar los puntos críticos para colocar su
producto cumpliendo los requisitos internacionales

MBA Luis Enrique Méndez

lmendez@camexperu.org.pe

Lima, 14 mayo de 2014

Procesos Carga expresa



PRINCIPALES PROBLEMAS DE LAS EXPORTACIONES PERUANAS

- Falta de una cultura pro exportadora y adecuada capacitación
- Mayor volumen de productos primarios
- Concentración de las exportaciones en pocas empresas
- Falta de diversificación de mercados y de productos
- Perú aprovecha menos del 5% de su biodiversidad en econegocios
- Déficit en infraestructura y servicios portuarios
- Problemas para acceder a créditos

FALTA DE COMPETITIVIDAD

Perú puesto 83/118 (encima de Ecuador, Venezuela y Bolivia)

PRINCIPALES PROBLEMAS DE LAS MYPE PARA SU INTERNACIONALIZACION

- Informalidad
- Baja productividad y calidad
- Limitadas capacidades técnicas y gerenciales
- Escaso nivel de información de mercados
- Dificultades para acceder a los mercados financieros y tecnológicos
- Limitado capital

El escenario ha cambiado...

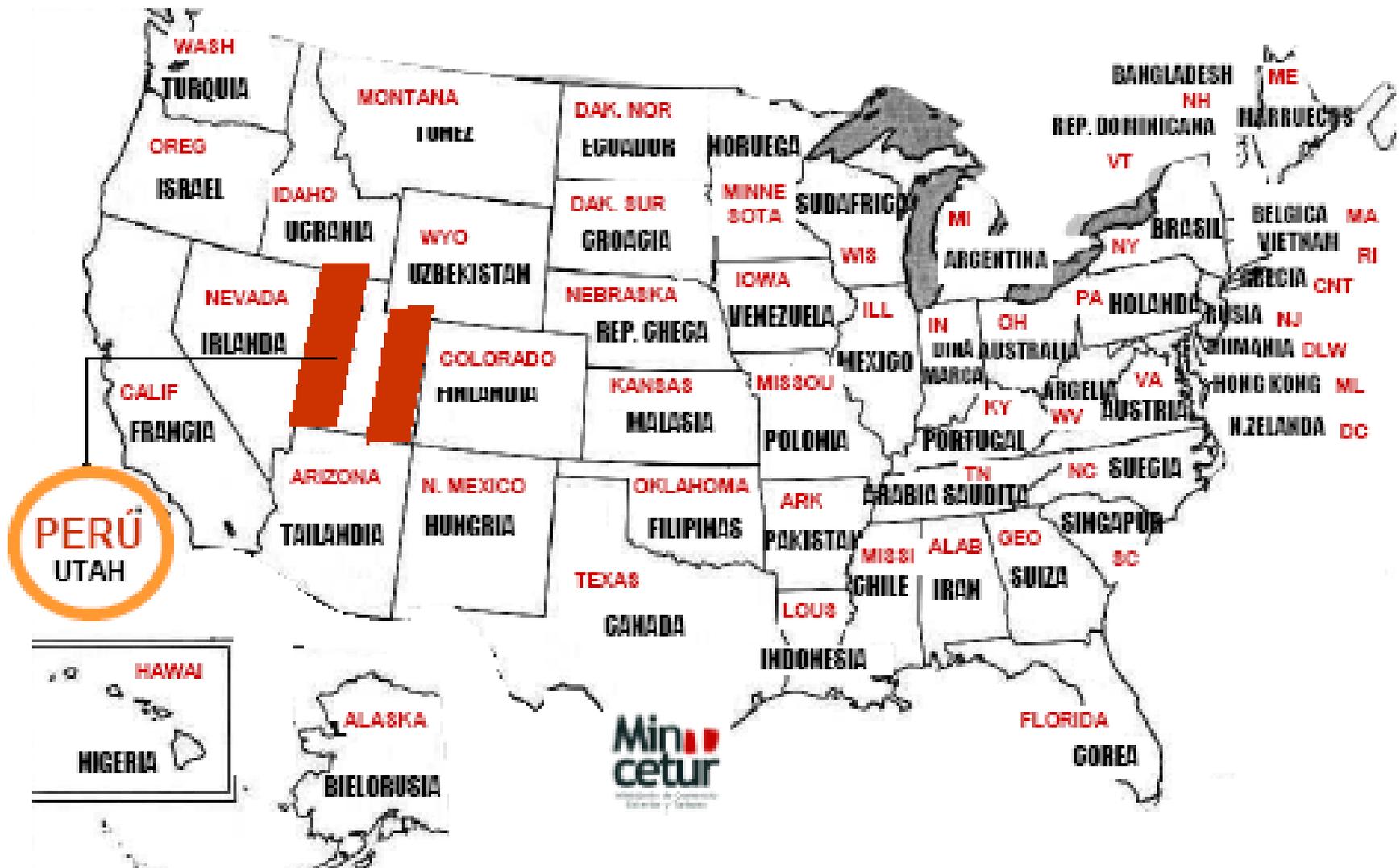
- El Perú se inserta cada vez más al mundo
- El Estado busca promover la apertura de mercados:
Promoción comercial, TLC, acuerdos, información, etc...
- Las exportaciones son el motor del crecimiento
- Las MYPE se interesan en el mercado externo



Hoy el Perú tiene una visión comercial de largo plazo



Importancia del TLC USA



¿Qué es la exportación?

Es el régimen aduanero que permite la salida de mercancías del territorio aduanero para su uso o consumo definitivo en el exterior.

¿Por qué y para qué debería exportar?

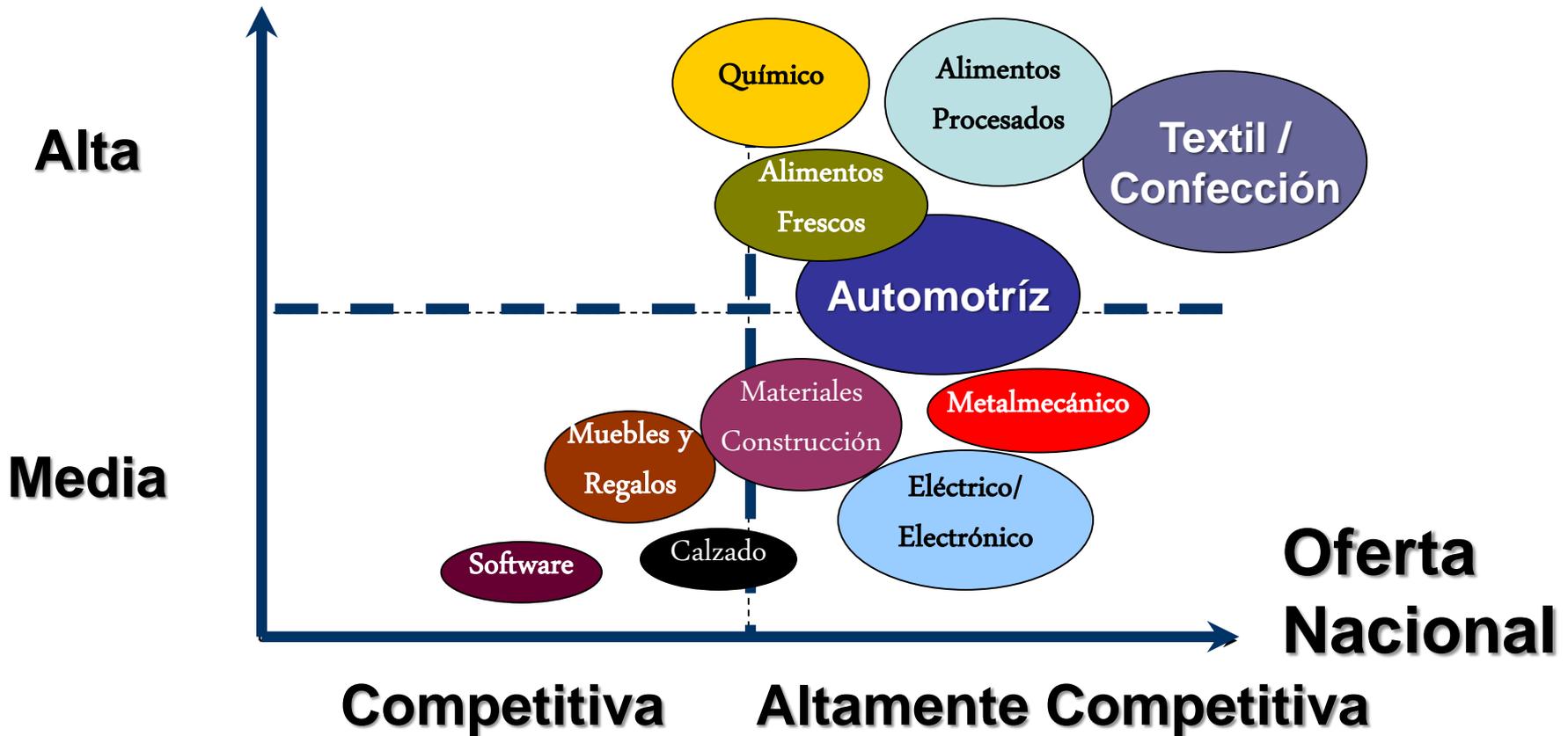
- El mercado local no es suficientemente rentable.
- Reducir el riesgo de vender en un solo mercado.
- Aprovechar beneficios ofrecidos por otros países.
- Ganar experiencia compitiendo con empresas de otros países.

- **¿Quién puede exportar?**
 - De preferencia, aquellas personas jurídicas (empresas) que se encuentren debidamente constituidas y que puedan emitir facturas (RUC).
- **¿Qué se puede exportar?**
 - Cualquier producto que no se encuentre restringido (Ej.: armas, químicos tóxicos, algunas especies animales) o prohibido (Ej.: patrimonio nacional, drogas).

Para ser una empresa formal, acuda a PROMPYME, donde recibirá asesoría

Proyectos de exportación

**Demanda
Internacional**



¿A dónde exportar?

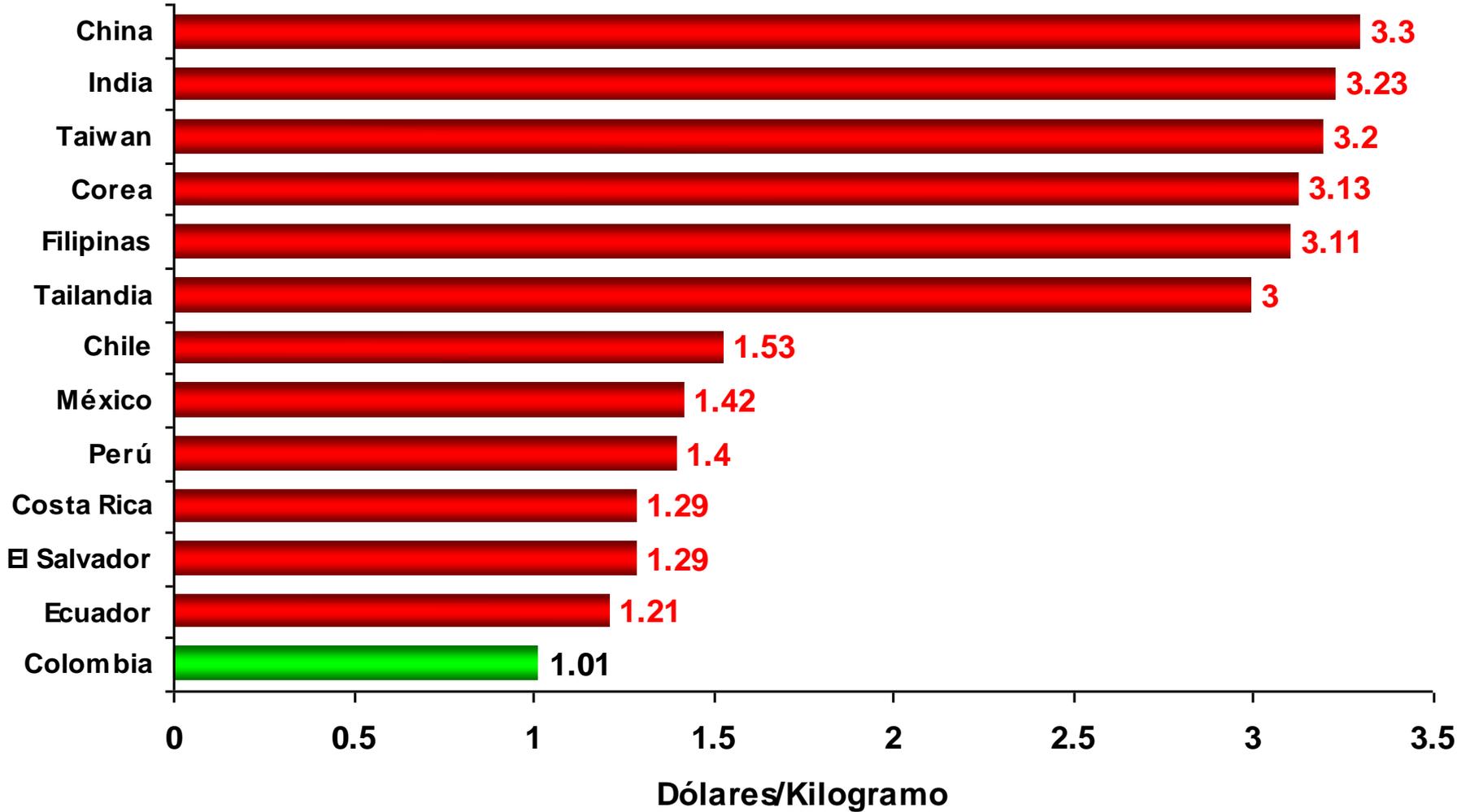
- ✓ Mercados más cercanos
- ✓ Mercados grandes o en rápido crecimiento (económico, social)
- ✓ Mercados similares culturalmente
- ✓ Mercados donde la competencia es menos agresiva
- ✓ Mercados fácilmente accesibles

Inicie con los mercados donde pueda adquirir experiencia con el menor costo posible



Perú es competitivo en fletes aéreos

Costo del flete a EE.UU.



Fuente: Araujo Ibarra

¿Qué implica exportar?

- Vender nuestros productos al exterior.
- Comprometerse en vender productos de calidad.
- Comprometerse en cumplir plazos y obligaciones.
- Tener en cuenta que se debe producir lo que se demanda.
- Contar con oferta exportable.



**Recuerde que al exportar
Ud. es la imagen del Perú**

¿Qué buscan los compradores?

- Certificaciones / Trazabilidad
- Confiabilidad
- Continuidad / Exclusividad
- Innovación / Desarrollo de competencias
- Flexibilidad
- Soluciones logísticas
- Riesgo mínimo

**La Calidad es lo
primero!!**

No existe mercado para productos de baja calidad



Eliminar residuos genera costos altos



Destruye la marca



Perjuicio a la reputación del comprador



Demasiados esfuerzos comerciales vs. Pocos resultados



OFERTA EXPORTABLE

Gestión de Producción

Gestión Empresarial

Gestión de Exportaciones

- Calidad
- Cantidad
- Cumplimiento de normas técnicas del mercado destino

- Formalización
- Cumplimiento de obligaciones
- Finanzas
- Capacidad de negociación

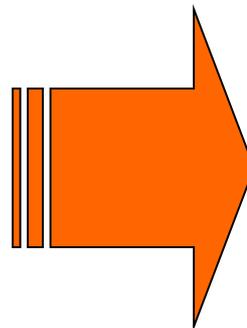
- Envases y embalaje
- Incoterms
- D F I
- Medios de Pago

Productos que satisfacen lo que el mercado externo EXIGE

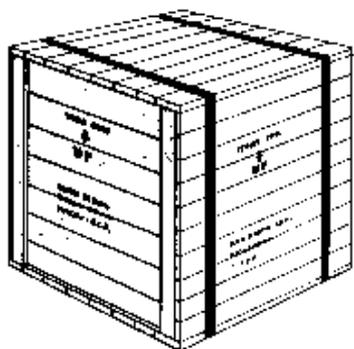
Envases y Embalajes de Exportación



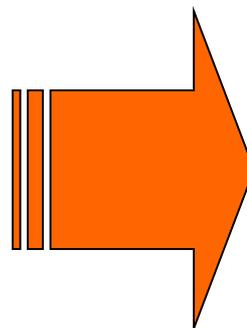
Envase: Es el material que contiene o guarda a un producto y que forma parte integral del mismo; sirve para proteger la mercancía y distinguirla de otros artículos



- **Etiquetado / Rotulado**
- **Código de barras**
- **Información nutricional**
- **Reciclables**



Embalaje: Son todos los materiales, procedimientos y métodos que sirven para acondicionar, presentar, manipular, almacenar, conservar y transportar una mercancía



- **Cartón**
- **Madera**
- **Plástico**
- **Pallets o parihuelas**

**Deben cumplir las normas
del mercado de destino**

Etiquetado

NORDIKARNE cc.
 P.O. BOX 1956
 MOKOPANE 0600
 TEL/FAX: +27 (0)15 4530 626
 e-mail: nordi@lantic.net

**TREATED WITH - TRAITÉ AU - KONSERVIERT MIT - GEWACHST
 THIABENDAZOLE AND/OR IMAZALIL**

CITRUS TYPE	CULTIVAR	PUC	SIZE COUNT	
			ORANGES	LEMONS
ORANGES	VALENCIA ●	PHC D5459	1/36	1/64
	DELTAS	DATE CODE 2513	2/40	2/75
	NAVELS	CATEGORY 2	3/48	3/88
	EUREKA		4/56	3/100
PRODUCE OF SOUTH AFRICA			5/64	4/113
			6/72	5/138
			7/88 ●	5/162
			8/105	6/189
			10/125	6/216

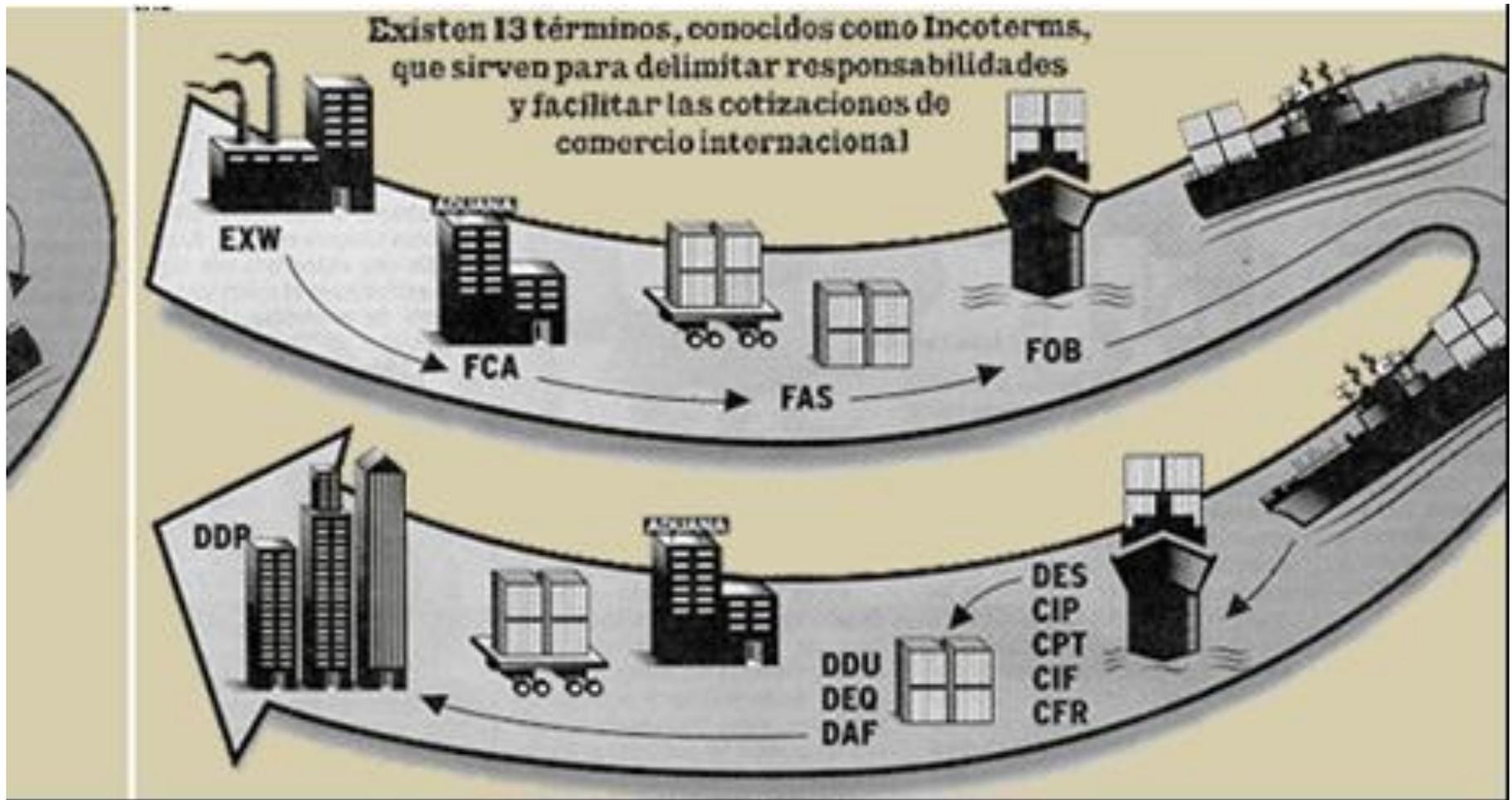
Empaque



Términos Internacionales de Comercio

GRUPOS DE LOS INCOTERMS			
GRUPO E Salida	EXW	EX Works	En Fábrica
GRUPO F Sin Pago del Transporte Principal	FCA	Free Carrier	Libre Transportista
	FAS	Free Alongside Ship	Libre al Costado del Buque
	FOB	Free On Board	Libre a Bordo
GRUPO C Con Pago del Transporte Principal	CFR	Cost and Freight	Costo y Flete
	CIF	Cost, Insurance and Freight	Costo, Seguro y Flete
	CPT	Carriage Paid To	Transporte Pagado Hasta
	CIP	Carriage and Insurance Paid To	Transporte y Seguro Pagado Hasta
GRUPO D Llegada	DAF	Delivered at Frontier	Entregado en Frontera o "A Mitad del Puente"
	DES	Delivered Ex Ship	Entrega Sobre Buque en Puerto de Destino
	DEQ	Delivered Ex Quay	Entrega en Muelle de Destino con Deerechos Pagados
	DDU	Delivered Duty Unpaid	Entrega en Destino Derechos No Pagados
	DDP	Delivered Duty Paid	Entrega en Destino con Derechos Pagados

Términos Internacionales de Comercio



Incoterms

COSTES DE LA IMPORTACION

Importacion aceite lampante	24,999 Litros	
Aceite mezcla procesado	24,624 Litros	
Precio Ex Works	24,999 Dolares	
Gastos FOB	1,500 Dolares	
Numero de contenedores		5
Estiba	500 Dolares	
Agente Aduana origen	200 Dolares	
Precio FOB	27,199 Dolares	
Flete FIOS	5,250 Dolares	
Precio CFR	32,449 Dolares	
Derecho de emisión		3%
Seguro (máx cobertura)	167 Dolares	
Precio CIF	32,616 Dolares	
Agente aduana destino	300 Dolares	
Desestiba	475 Dolares	
Precio DDU	33,391 Dolares	
Aranceles	0	
IVA	2,283 Dolares	
Precio DDP	35,674 Dolares	

COSTES DE LA PRODUCCION

Número de botellas Qn	24,624
Coste de la importacion	35,674 Dolares
Costes de producción	24,624 Dolares
Envasado, etiquetado, embal.	3,694 Dolares
Margen	19,197 30%

COSTES DE LA EXPORTACION

Precio Ex Works	83,189 Dolares
Gastos FOB	2,052 Dolares
Gastos ag adu origen	30 Dolares
Precio FOB	85,271 Dolares
Peso volumétrico	443
Peso físico	24,624
Flete	11,550 Dolares
FCLA	116 Dolares
BAF	693 Dolares
Congestion Surcharge	347 Dolares
Collect Surcharge	289 Dolares
CAF	578 Dolares
Precio CFR	98,842 Dolares
Seguro (máx cobertura)	791 Dolares
Warehouse to warehouse	99
Derecho de emisión	33 3%
Precio CIF	99,962 Dolares
Agente aduana destino	100 Dolares
Precio DDU	100,062 Dolares
Aranceles	0
IVA	7,004 Dolares
Precio DDP	107,066 Dolares
Costes financieros	2,472 9%
Precio de venta	109,538

Seguros de mercadería

CLASES DE RIESGO	CIA	CIB	CIC	P.T.
Pérdida total de la carga producida por la del barco				
Pérdida total constructiva				
Encalladura del barco				
Naufragio del barco				
Incendio del barco				
Daños por incendio				
Daños por explosión en el barco				
Daños por abordaje del barco				
Contribución y gastos por Avería Gruesa				
Pérdida total de fardos, etc, en el momento de la carga, etc				
Mojadura de la carga en cubierta por el oleaje				
Daños por agua de mar (temporales, etc.)				
Riesgos de causas externas (ganchos de estibadores, lluvia, agua dulce, etc.)				
Robo, hurto, FEBE				
Daños producto de la corrupción (contacto con otra carga)				
Derrame				
Rotura				
Retraso				
Vicio propio				

Seguros de mercadería



¿Carga asegurada?



¿Carga asegurada?



¿Carga asegurada?



¿Carga asegurada?



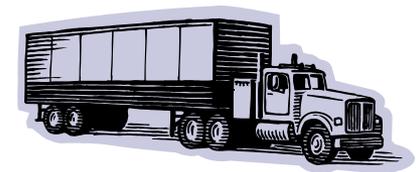
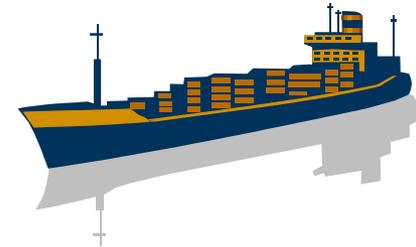
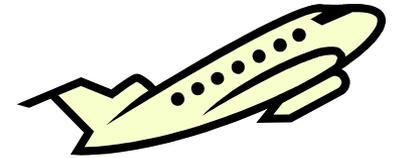
¿Carga asegurada?



Distribución Física Internacional

¿Cómo envío mis productos?

- Por vía aérea, generándose un documento llamado **guía aérea (Air Way Bill – AWB)**.
- Por vía marítima, generándose un documento llamado **conocimiento de embarque (Bill of Lading – B/L)**.
- Por vía terrestre, generándose un documento llamado **carta porte (Way Bill – WB)**.
- Todos estos documentos certifican que las mercancías han sido recibidas por el transportista.



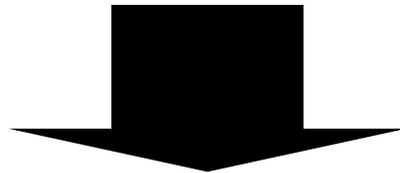
Los primeros pasos en caso de...

Empresa Productora

1. Perfil del producto
2. Estudio del mercado
3. Adaptación del producto a los requerimientos del mercado

Empresa Comercializadora

1. Estudio del Mercado
2. Búsqueda y selección de proveedores locales
3. Adaptación del producto a los requerimientos del mercado / transferencia de las exigencias del pedido



Para exportar es necesario INVERTIR

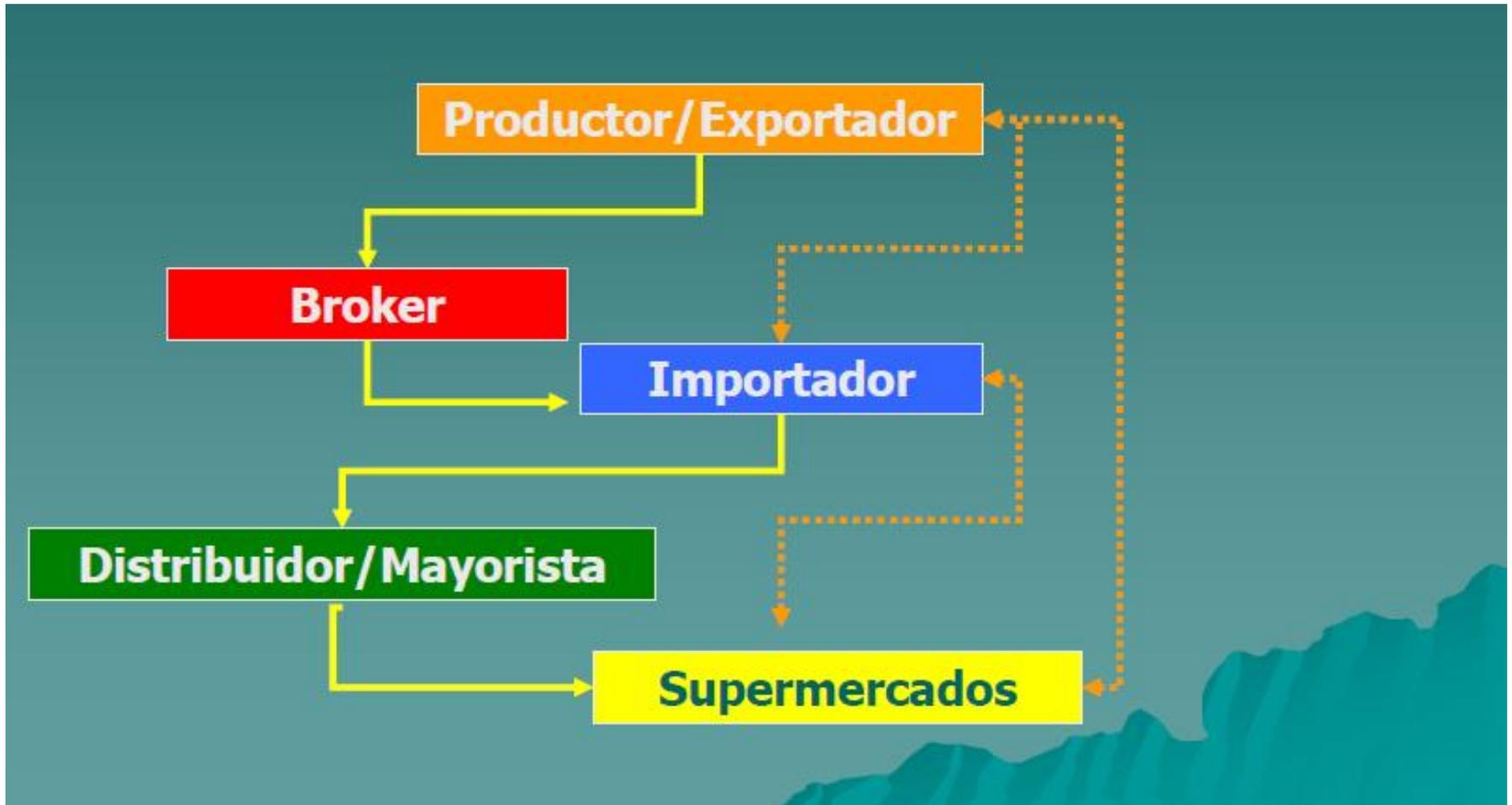
Promoción Comercial

La Empresa deberá contar con material promocional: perfil de la empresa, folletos, catálogos.

- **Búsqueda de Oportunidades:**

- Por medio de eventos de promoción comercial (ferias, misiones comerciales, ruedas de negocio).
- A través de Promoción directa (sitio web propio, e-mails, cartas, faxes, catálogos, folletos, etc.), y en sitios web especializados / centros de información.

Encontrar la cadena de distribución para nuestro producto



Contactos y negociaciones

- El cliente potencial muestra interés en nuestra empresa y solicita una cotización...



**Remita su
cotización formal
por fax o e-mail**

- Datos de nuestra empresa
 - Datos del potencial importador
 - Numeración de referencia
 - Descripción exacta del producto y partida arancelaria
 - Cantidad, peso, volumen y embalaje
 - Cantidad disponible del producto a exportar
 - Precio / término comercial (incoterm)
 - Medio de transporte a utilizar
 - Fecha posible de embarque / plazos
 - Medio de pago a utilizar: C/c, C/d, R/d.
 - Lugar de embarque / desembarque
-
- Certificaciones, inspecciones
 - Condiciones de venta
 - Vigencia de la cotización

Una mala oferta

Estimado Sr. John:

Gracias por su solicitud.

Las camisas en cuestión podemos suministrarlas de acuerdo con sus especificaciones al precio de \$10.00 dólares cada una.

Quedamos en espera de su pedido.

Juan Pérez, Director

Una buena oferta

- (Papel membreteado de la empresa)
- Camisas del Bajío, S.A. de C.V.
- Blvd. Adolfo López Mateos No. 1801 Ote., León Guanajuato, México 37270
- Teléfono: (52-4) 763-0033
- Facsímile: (52-4) 763-0088
- Beeper: (52-4) 142-3117
- E-Mail = bajioshirts@prodigy.net.mx
- León Guanajuato, México, Mayo 5 del 2005
- ABC Foreign Co.
- 2805 Butterfield Road Oak Brook, IL 60523-1170, U.S.A.
- Att.: Mr. John Smith,
- Director General
- Estimado Sr. Smith:
- Gracias por su solicitud de fecha 7 de agosto del 2009, su referencia: ABC-0793, nos complace proporcionarle la siguiente oferta:

Una buena oferta

- **Producto:** Camisa de vestir para caballero, Algodón 100%, Tallas americanas 34 a 44, largos de manga 3, 4 y 5
- **Fracción arancelaria** en el Sistema Armonizado: 620520 exenta del arancel de importación en los E.U.A., con certificado de origen del TLCAN; nuestros productos cumplen criterios de origen del tratado.
- Sírvase encontrar **anexos:** Catálogos, muestras y listas de precios son “Free Carrier” (**FCA**) Aeropuerto Internacional del Bajío, México y “Cost Insurance and Freight” (**CIP**) Aeropuerto Internacional de Chicago. E.U.A., en base a INCOTERMS 2000 de la Cámara de Comercio Internacional.
- **Validez** (Duración) de la Oferta 30 días a partir de la aceptación de la oferta.
- **Pedido mínimo:** 864 unidades (6 gruesas = 72 docenas) o USC y \$8,640.00 FCA, Aeropuerto Internacional del Bajío, México
- **Especificaciones Internacionales:** Cumplimiento de “The American National Standards Institute”, cumpliendo la normas de etiquetado de la “Federal Trade Commission” y de la flamabilidad y seguridad de la “Consumer Products Safety”

Una buena oferta

- **Volumen actual** disponible para exportar: 2,400 unidades
- **Plazo de entrega:** una semana a la confirmación del pedido
- **Capacidad de exportación:** 35,000 unidades al mes
- **Plazo de entrega:** una semana a la confirmación del pedido
- **Condiciones de pago:** Carta de Crédito Irrevocable y Confirmada por banco Norteamericano de primer nivel o 50% por adelantado y 50% contra aceptación de la remesa
- **Descuentos:** 2% en pago por adelantado o por pronto pago a 10 días con garantía bancaria
- **Envase y embalaje:** cada camisa con alma de cartoncillo y en bolsa individual de polietileno; cada seis camisas de la misma talla en caja de cartoncillo y cada 24 cajas de cartoncillo en caja de cartón corrugado; cada caja de cartón corrugado con 1444 unidades.
- **Principal medio de transporte:** Aéreo o Contenedor con un mínimo de 6,000 unidades/camisas.
- **OBSERVACIONES:** Se puede etiquetar con nuestra marca o con otra marca que ustedes indiquen, con la debida protección a la propiedad intelectual.

Contactos y negociaciones

- **Envío de muestras:**

- A menudo, los compradores interesados en nuestro producto solicitan muestras.
- Se remiten muestras sin valor comercial (MSVC).
- Generalmente se envían por medios postales.
- Descripción detallada / ficha técnica.

Las muestras deben coincidir con lo especificado en la cotización remitida

Contactos y negociaciones

- Después de analizar las muestras, el cliente acepta la operación...
 - El cliente remite una orden de compra (O/C).
 - La O/C tiene validez como **Contrato de Compraventa Internacional**.
 - Comienza el proceso de exportación...



IMPORTANTE: Elaborar un programa para cumplir con los plazos estipulados

Trámites de Exportación

- El exportador debe emitir una factura comercial y una lista de empaque (packing list)
- Luego, contacta con un agente de carga, quien se ocupa de tratar directamente con el transportista.
- El agente de carga entrega al exportador el conocimiento de embarque (B/L), la guía aérea (AWB) o la carta porte (WB).



Gestión Aduanera

Menor a US\$ 2000

NO Requiere de
Agente de Aduanas

Debe llenarse la
Declaración
Simplificada (**DS**)

**Valor FOB
US\$ 2000**

Mayor a US\$ 2000

SÍ Requiere de
Agente de Aduanas

Debe llenarse la
Declaración Única de
Aduanas (**DUA**)

El agente de aduana tramita directamente ante Aduanas

Documentación Necesaria

- **Certificado Fitosanitario:** Documento necesario para productos frescos, agrícolas y agropecuarios SIN PROCESAR (SENASA).
- **Certificado de Calidad (Digesa):** Documento extendido para alimentos y bebidas PROCESADOS.
- **Certificado del INC:** Documento necesario para la salida del Perú de pinturas y/o artesanías de valor histórico (replicas).

Documentación Necesaria

Alimentos a USA

FDA. (Bioterrorist Act, 12 de Dic 2003)

- Alimentos y productos que tienen contacto con el cuerpo humano (shampoos, cremas, etc)
- Requieren inscribirse y certificarse ante la FDA
- El FDA (Federal and Drug Administration) proporciona un código de 11 dígitos a cada exportador
- El exportador tiene que hacer un Prior Notice (Prealerta) para cada operación de exportación que realice
- Lo más relevante es que la Planta productora tenga su código FDA

Restricciones país destino

- Todo exportador debe verificar las restricciones de peso, valor, producto del país de destino donde piensa incursionar
- Según la última regulación del USDA, todos los productos que ingresan a los EEUU, en embalajes de madera no procesados deben tener un **Certificado de Fumigación** que confirme este tratamiento (enero 2004).
- Temperatura mínima en el corazón de la madera de 56°C, por lo menos 30 minutos



Puntos críticos en el proceso de exportación

- Medios de pago internacional
- Contrato e incoterms
- Flete y eleccion carrier
- Seguimiento despacho
- Desaduanamiento y entrega



Medios de Pago Internacional

Categorías

Se pueden clasificar en dos tipos:

- **Medios de pago simple:**

Efectivo, cheque, transferencia, cobranza simple.

- **Medios de pago documentario:**

Orden de pago documentaria, cobranza documentaria, crédito documentario.



Facilitan las transacciones entre compradores y vendedores y el traslado de fondos simple entre personas naturales o jurídicas de distinta nacionalidad, idioma, ley, uso y costumbre.

Principales factores de elección de un medio de pago determinado

Tipo de medio de pago	Grado de Confianza	Seguridad del medio	Manipulación y costo bancario
CUENTA ABIERTA	Máximo	Mínima	Bajo
TRANSFERENCIA	Máximo	Mínima	Mínima
COBRANZA SIMPLE	Máxima	Baja	Medio
COBRANZA DOCUMENTARIA	Medio	Media	Medio
CRÉDITO DOCUMENTARIO	Mínimo	Máxima	Alto

COMPLEJIDAD

-

+



Algunas prácticas de cobro aplicables según país del comprador

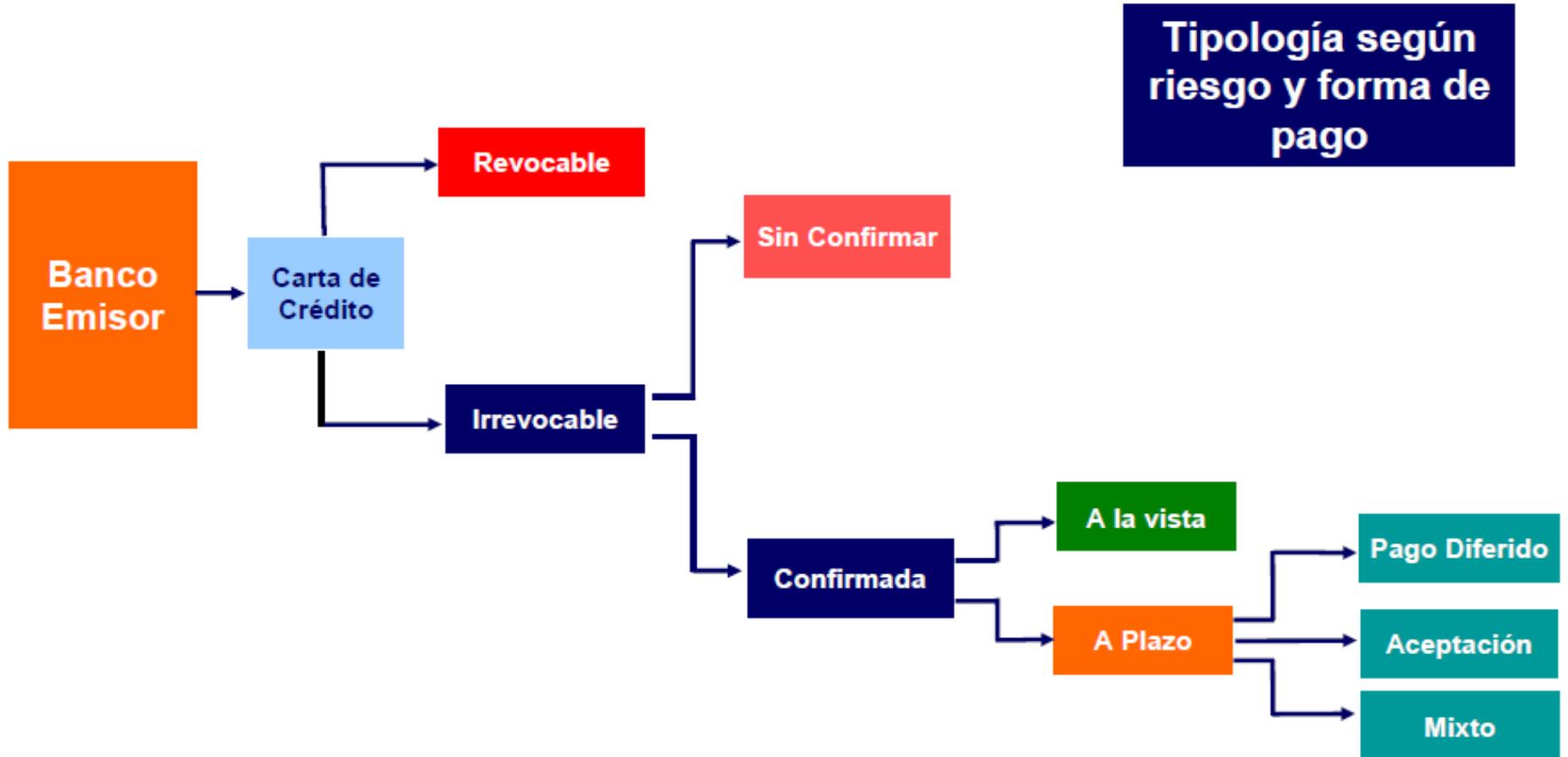
Región	Principales mercados	Medios de pago habituales
Asia	Japón, sudeste asiático, China, Pakistán	<ul style="list-style-type: none"> • Crédito Documentario • Cobranza Documentaria
Países árabes y norte de África	Kuwait, Arabia Saudita, UEA, Irán, Egipto, Jordania, Siria, Norte de África	<ul style="list-style-type: none"> • Aval bancario • Crédito Documentario • Cobranza Documentaria
Latinoamérica y resto de África	México, Brasil, Chile, Colombia, Etiopía, Kenia, Senegal.	<ul style="list-style-type: none"> • Crédito Documentario confirmado • Cobranza Documentaria
OCDE	EE.UU., UE, Canadá, Australia	<ul style="list-style-type: none"> • Transferencia, cheque • Cobranza simple o documentaria
Resto Europa	Rusia, Repúblicas exsoviéticas, Turquía	<ul style="list-style-type: none"> • Crédito documentario confirmado • Cobranza documentaria + Pago anticipado



Créditos Documentarios

Asiano Benson
 de Comercio Exterior

Créditos documentarios



DISCREPANCIAS GENERALES L/C

- Crédito vencido
- Plazo para embarque / negociación de documentos vencido
- Crédito sobregirado / giro corto
- Embarque parcial efectuado
- Embarque corto / sobreembarque efectuado
- Rol de embarque no cumplido
- No cumple con condiciones adicionales requeridas
- Datos consignados difieren entre documentos (pesos, medidas, etc.)

DISCREPANCIAS FACTURA L/C

- Descripción de mercadería no corresponde con la descripción de la L/C
- Omite certificación / juramentación / legalización, etc. según lo requerido por la L/C
- Omiten marcas / marcas difieren de L/C / marcas difieren entre documentos
- Muestra mercadería no cubierta por la L/C
- Incoterms difiere de la L/C

DISCREPANCIAS CONOCIMIENTO EMBARQUE L/C

- Consignación difiere de la L/C (to the order of...omitted)
- Transbordo efectuado
- Marcas omitidas / difieren de L/C / difieren de otros documentos
- No muestra puerto de descarga de acuerdo a L/C
- Hoja adicional / anexo no firmado por emisor
- Muestra cláusula donde consta estado deficiente de mercadería / embalaje
- Lugar de descarga mostrado como lugar de entrega

DISCREPANCIAS CONOCIMIENTO EMBARQUE L/C

- Presenta charter party B/L no autorizado en la L/C
- Charter party B/L no está firmado por el armador / capitán
- Nombre del transportista omitido (en el anverso del documento)
- Guía aérea no muestra número / fecha de vuelo
- Emisor no se identifica como agente en representación del transportista / capitán / armador
- Tanker B/L evidencia commingling

DISCREPANCIAS CERTIFICADO L/C

- Certificados de..... emitidos después de la fecha de embarque sin mostrar fecha de inspección anterior.
- •Certificado de..... muestra fecha de inspección después del embarque.
- •Copias no están manualmente firmadas de acuerdo a L/C
- •Certificado..... no emitido por entidad oficial, etc.

Contrato e incoterms

- Todo contrato debe contener Incoterm, Seguro, condición de pago, documentación, requisitos de producto, condiciones de entrega
- **Incoterm.** (1) Quien tiene mayor poder de negociación puede conseguir mejores tarifas. (2) Los costos de los agentes son mas baratos si se contratan en el mismo país. (3) Manejar flete collect y cargos pagados por el comprador
- **Seguro.** Para carga valorada, frágil o perecible es recomendable tomar una póliza de seguro flotante
- **Condición de pago.** Cuando no se establezca una carta de crédito se debe compartir el riesgo 50% a 50%.
- **Documentación.** Validar con el agente y el importador requisitos de ingreso así como acuerdos comerciales para el certificado de origen
- **Requisitos de producto.** El embalaje, etiquetado y rotulado es responsabilidad del shipper
- **Condiciones de entrega.** Prever inconvenientes en reservas y conexiones. En lo posible coberturar sus compromisos con la información del agente.

Acuerdos comerciales

- Muchos importadores desconocen la existencia de tratados comerciales que exoneran el pago de aranceles. El exportador debe conocer la partida arancelaria de su producto y sus convenios

Flete y elección del carrier

- las variables para elegir al carrier son reserva disponible, tiempos de tránsito, conexiones(*), tarifa, facilidades del importador para el desaduanamiento

Seguimiento de despacho

- La entrega se puede afectar por mala consignación de MAWB, factura en español, falta de certificado origen, falta de fono para ubicar al cnee, falta de broker para el clareo

Desaduanamiento y entrega

- Pueden presentarse demoras por descripción inadecuada del producto, restricciones de peso y valor, restricciones de país, pago de impuestos

Casos de exportaciones

- Exportador de aceite de oliva Japón sin Frontera SAC
- Exportador de textiles Jean Gamarra Lee
- Exportador de artesanías Jorge Handycraft Inc
- Exportador de alimentos Usa without FDA
- Exportador de pulpa de mango Paris Frozen
- Exportador de textiles Polos en Container sin CC
- Exportador de maquinas Subvalua Equipment
- Exportador de alimentos Canada without Limits
- Importador de artefactos Arroceras Clausula C



MUCHAS GRACIAS

Luis Enrique Méndez



lemendez@hotmail.com