



Aprendiendo a exportar **paso a paso (II parte)**

Milagros Aranguri Cossio

Departamento de Asesoría Empresarial y Capacitación

sae1@promperu.gob.pe

www.promperu.gob.pe

18 de noviembre de 2015

Lima, Perú



Tabla de contenido

Exportando paso a paso

Así, todos
podemos hacerlo



RECORDEMOS LO VISTO EN LA PRIMERA SESIÓN



¿Cuál es la terminología básica del comercio internacional?

- Partida Arancelaria
- Arancel
- Preferencia Arancelaria
- INCOTERMS



¿Qué es la partida arancelaria?

Es el código que define en el arancel de aduanas una mercancía determinada o bajo el que se agrupa una categoría de mercancías afines entre sí.

Lo apropiado y legal es decir “subpartida nacional”.

DIGITOS					DENOMINACION
1° 2°	3° 4°	5° 6°	7° 8°	9° 10°	
1° 2°					Capítulo
1° 2°	3° 4°				Partida del Sistema Armonizado
1° 2°	3° 4°	5° 6°			Subpartida del Sistema Armonizado
1° 2°	3° 4°	5° 6°	7° 8°		Subpartida NANDINA
1° 2°	3° 4°	5° 6°	7° 8°	9° 10°	Subpartida nacional

Descargue el arancel de aduanas

<http://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/normasadua/gja-04normasoc.htm>

SECCIÓN: XI
CAPÍTULO: 61

MATERIAS TEXTILES Y SUS MANUFACTURAS
Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto

Partida del sistema armonizado →

61.09 T-shirts y camisetas interiores, de punto.

6109.10.00.31

--- De tejido teñido de un solo color uniforme, incluidos los blanqueados

6109.10.00.32

--- De tejido con hilados de distintos colores, con motivos de rayas

6109.10.00.39

--- Los demás

6109.10.00.41

--- De tejido teñido de un solo color uniforme, incluidos los blanqueados

6109.10.00.42

--- De tejido con hilados de distintos colores, con motivos de rayas

6109.10.00.49

--- Los demás

6109.10.00.50

-- Camisetas interiores

Subpartida del sistema armonizado →

6109.90 De las demás materias textiles:

Subpartida nacional → 6109.90.10.00

-- De fibras acrílicas o modacrílicas

6109.90.90.00

-- Las demás

Partida específica

Partida genérica o bolsa

¿Qué es el arancel?

Es el impuesto que paga el importador al introducir productos en un mercado. Estos impuestos se encuentran establecidos en el Arancel de Aduanas.

Pueden ser de tres tipos:

- Ad-Valorem (siendo éste el más utilizado)
- Específico
- Mixto

Base imponible: valor CIF aduanero determinado según el Acuerdo del Valor de la O.M.C.

Tasa impositiva para importaciones en Perú: tres (03) niveles: 0%, 6% y 11%.

¿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 Rusia)
- **Bilateral** (Ej. TLC Perú – EE.UU., TLC Perú – Chile, Acuerdos de Complementación Económica)
- **Multilateral** (Ej. Comunidad Andina, MERCOSUR, Unión Europea)

Para revisar las preferencias arancelarias visite el siguiente link

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

¿Qué son los 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



Paso IV: Promoción de tu producto

¿Cómo difundir internacionalmente la oferta de un producto?

- Participación en ferias especializadas y misiones comerciales, así como ruedas de negocios.
- **Promperú** 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
- **Perú Trade Now** comunidades de negocios que facilitan las operaciones comerciales entre las empresas.
<http://www.perutradenow.com/en/home>

¿Dónde puedo encontrar más información acerca ferias internacionales?



Ferias internacionales en Perú





¿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



TOMA
NOTA

Internet es una herramienta alternativa que te permite reducir costos y tener una aproximación virtual a tus compradores.

- Posicionamiento web
- Presencia en redes sociales
- Participa en blogs
- Interactúa con tus clientes
- Acércate a tus clientes

Google

Posiciona tu Empresa
en los primeros lugares

- ✓ Más Tráfico a tu Página web.
- ✓ Más Prospectos de Clientes.
- ✓ **Más Ventas.**
- ✓ ¿ Pero cómo se logra ?

¿ Pero cómo se logra ?

¿ Pero cómo se logra ?



Paso V: Contacto comercial

¿Qué debo tomar en cuenta una vez establecido el contacto con el potencial comprador?

- Lo ideal es una vez establecido el contacto, se haya enviado información sobre la empresa, cotización, catálogos, muestras, etc., se desarrolle un contrato de compra venta internacional.



Modelos de contratos de compra y venta

http://www.siicex.gob.pe/siicex/porta15ES.asp?_page_=828.82600#anclafecha

Algunas cláusulas a considerar

1. Nombre y dirección de las partes
2. Producto, normas y características
3. Cantidad
4. Embalaje, etiquetado y marcas
5. Valor total del contrato
6. Condiciones de entrega
7. Descuentos y comisiones
8. Impuestos, aranceles y tasas
9. Lugares
10. Períodos de entrega o de envío (plazos, vigencias. prórrogas)
11. Envío parcial - transbordo – agrupación del envío
12. Condiciones especiales de transporte



13. Condiciones especiales de seguro.
14. Documentos.
15. Inspección.
16. Licencias y permisos.
17. Condiciones de pago.
18. Medios de pago.
19. Garantía.
20. Incumplimiento de contrato por causas de “fuerza mayor” (penalidades).
21. Retrasos de entrega o pagos.
22. Arbitraje y conciliación.
23. Idioma.
24. Jurisdicción
25. Firma de las partes.



- También es importante conocer los Términos Comerciales Internacionales que delimitan nuestras responsabilidades y costos a asumir.

INCOTERMS

Determinan el lugar y forma de entrega de las mercancías y el punto donde se produce la transmisión de riesgos.

Determina el reparto entre el exportador e importador de los gastos relativos a las operaciones de transporte, carga, seguro, etc.

Determina los documentos y trámites que debe realizar el exportador.



FAS

- Transporte
- Aduana
- Al costado del Buque

FOB

- Franco a Bordo.

CFR

- Costo y Flete

CIF

- Costo, seguro y Flete

País Destino



EXW

- Puesto en Fabrica

**A
D
U
A
N
A**



FCA

- Entrega de la mercancía en el lugar acordado.



CPT

- Costo de transporte hasta el punto de entrega

CIP

- Costo de transporte y seguro

País Origen

DAP

- Entrega en el lugar acordado

DAT

- Entrega en el terminal

**A
D
U
A
N
A**



DDP

- Entrega derechos pagados hasta el lugar de destino convenido.





- Establecer 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.



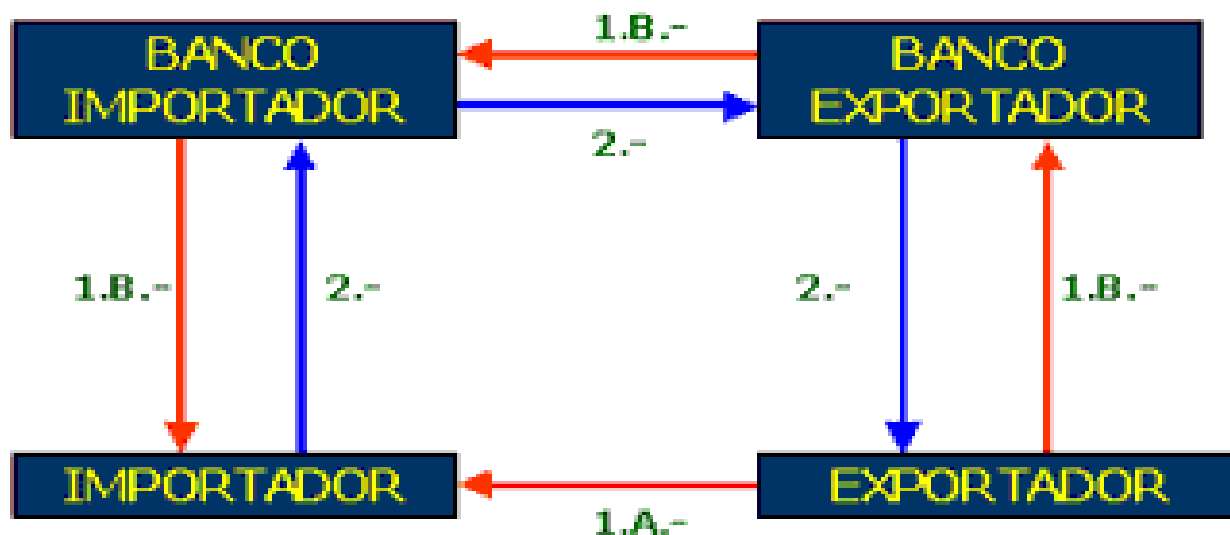
Promperú pone a tu disposición el Simulador Financiero para medios de pago, financiamientos y garantías.

<http://www.siicex.gob.pe/financiero/frmFinancieroSimulador.aspx>





Cobranza Documentaria

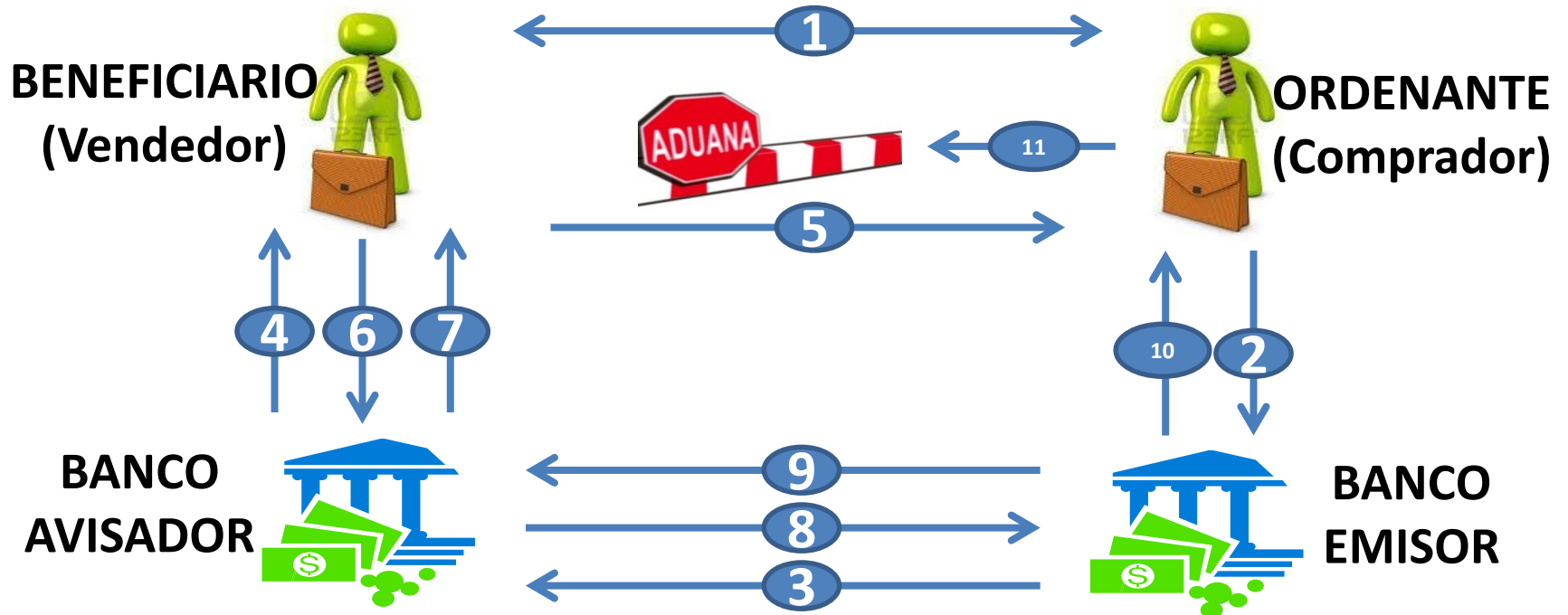


1.A.- Envío de la mercancía

1.B.- Envío de los documentos y de un efecto financiero

2.- Pago (venta al contado) o aceptación del efecto financiero (venta a plazo)

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



GRACIAS!!

Milagros Aranguri Cossio

Departamento de Asesoría Empresarial y Capacitación

sae1@promperu.gob.pe

www.promperu.gob.pe

18 de noviembre de 2015

Lima, Perú