



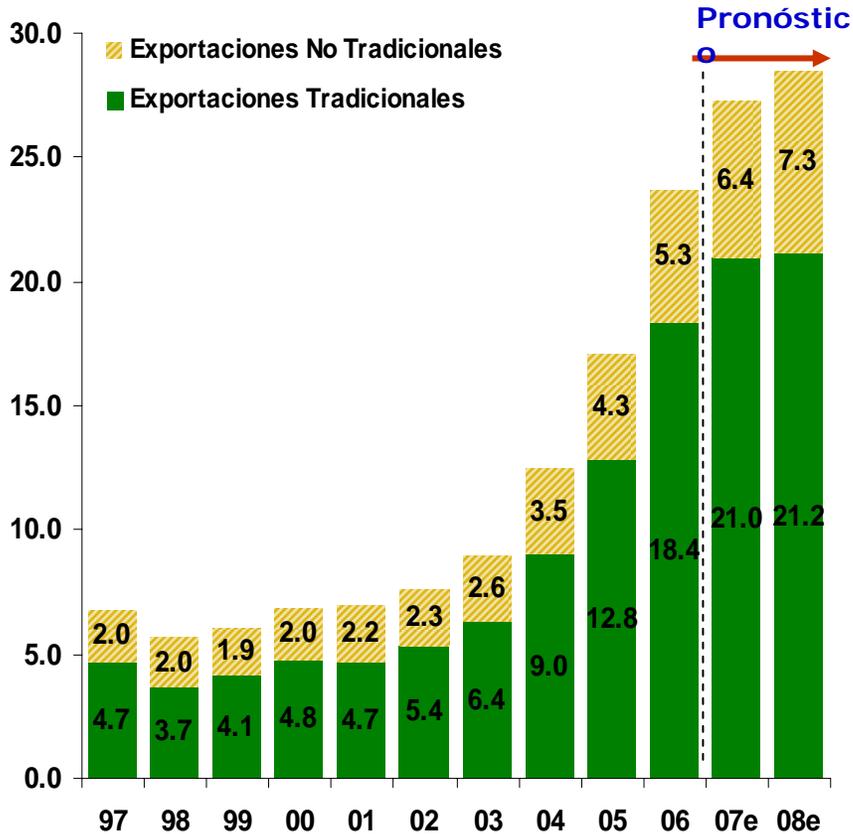
Logística Exportadora en el Sector Textil y Confecciones

Adm. Luis Enrique Mendez
Gerente Comercial SkyNet Worldwide Express

Lima, Noviembre de 2007

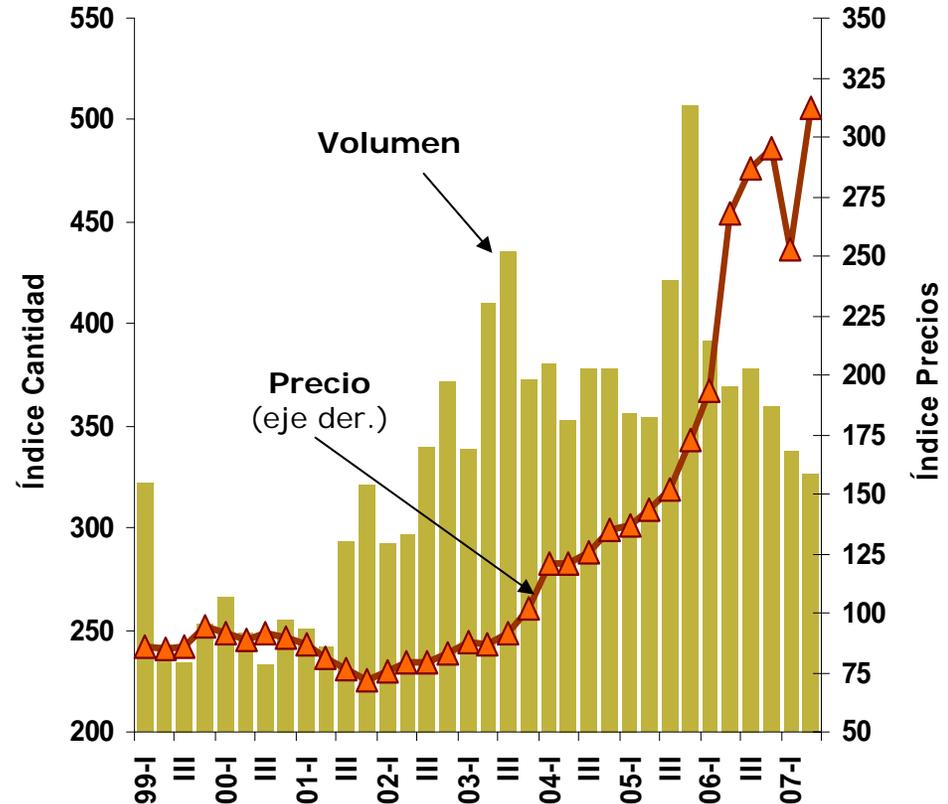
Crecimiento exportador alcanza meseta

Exportaciones, 1997-2008e
(en miles de US\$ millones)



Fuente: BCRP, IPE

Índice de precio y volumen de las exportaciones mineras, 1999-2007
(1994 II trimestre=100)

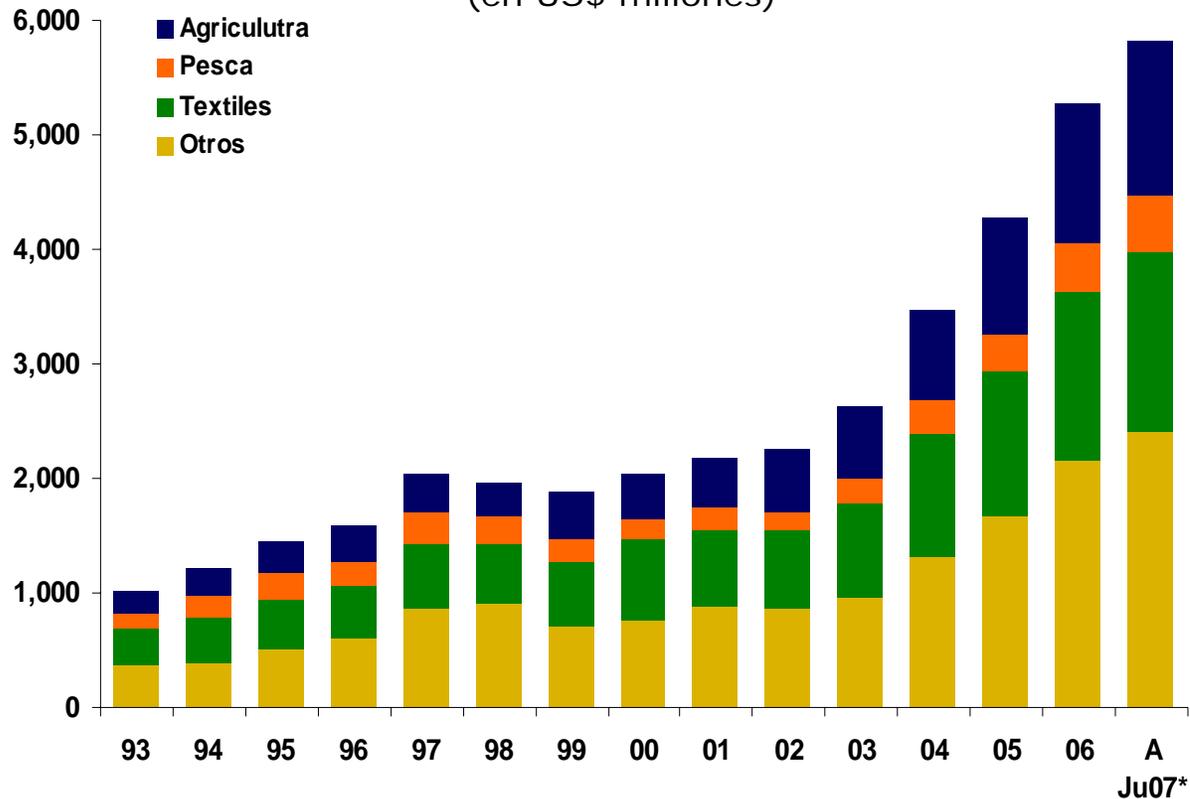


Fuente: BCRP, IPE

Dinamismo de productos no tradicionales

Exportaciones no tradicionales, 1993-2007

(en US\$ millones)



* Agosto 2006 - Julio 2007

Fuente: BCRP

Exportaciones No Tradicionales

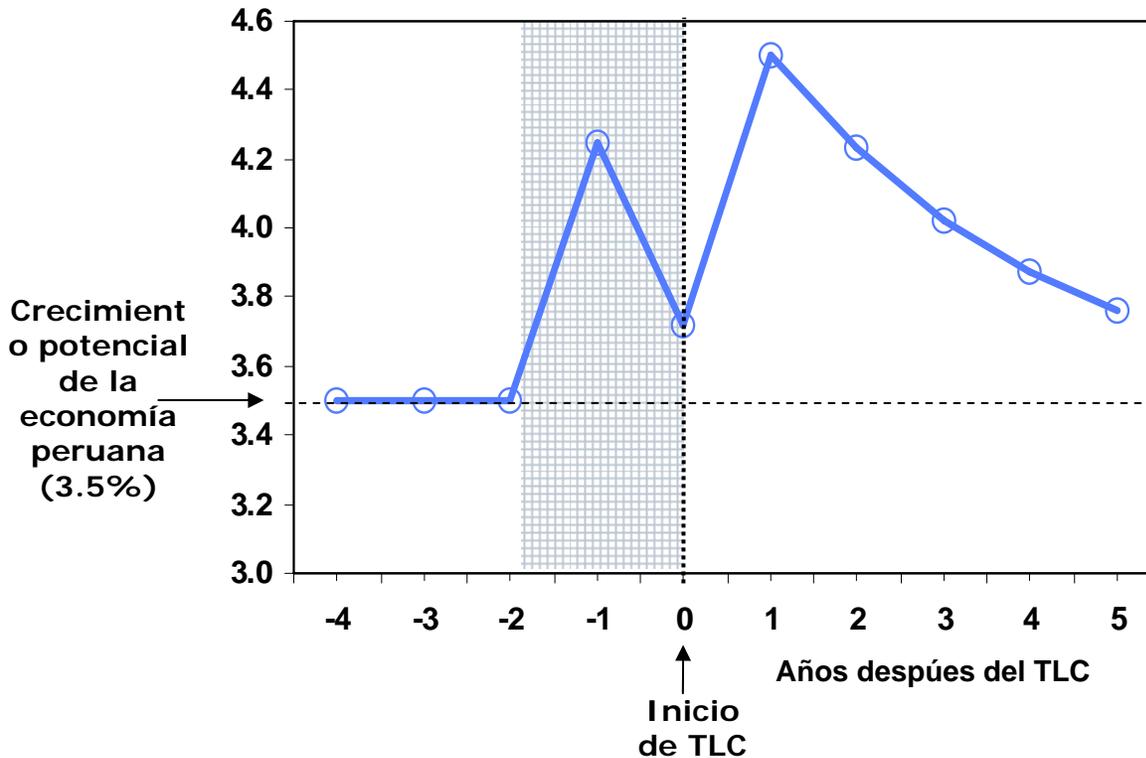
(millones de US\$)

| Sector | Diciembre | | | Enero-Diciembre | | |
|-----------------------|--------------|--------------|-------------|-----------------|----------------|-------------|
| | 2005 | 2006 | Var.% | 2005 | 2006 | Var.% |
| Agropecuario | 108.9 | 136.8 | 25.6 | 1,007.7 | 1,210.7 | 20.1 |
| Textil | 110.4 | 123.8 | 12.2 | 1,275.1 | 1,468.4 | 15.2 |
| Pesquero | 28.0 | 42.1 | 50.3 | 331.4 | 439.2 | 32.5 |
| Quimico | 44.3 | 52.8 | 19.2 | 535.1 | 596.9 | 11.5 |
| Metal - Mecánico | 12.7 | 12.9 | 1.7 | 190.7 | 162.0 | -15.1 |
| Sidero - Metalúrgico | 38.7 | 74.5 | 92.7 | 385.4 | 717.7 | 86.2 |
| Minería No Metálica | 10.7 | 9.2 | -14.1 | 118.1 | 134.9 | 14.2 |
| Maderas y papeles | 27.9 | 26.0 | -6.7 | 261.0 | 331.9 | 27.2 |
| Pieles y cueros | 2.8 | 2.8 | -1.1 | 25.5 | 34.1 | 33.7 |
| Varios (Inc. Joyería) | 13.5 | 12.5 | -7.4 | 155.8 | 170.4 | 9.3 |
| TOTAL | 397.7 | 493.3 | 24.0 | 4,285.8 | 5,266.1 | 22.9 |

Fuente: SUNAT. Elaboración: PROMPEX

TLC impulsaría el sector manufacturero

Potencial de crecimiento de la economía peruana*
(variaciones porcentuales)



* Asumiendo un crecimiento potencial de 3.5% sin TLC
Fuente: Estimados propios

La firma del TLC debe ser complementada por una serie de reformas orientadas a mejorar la competitividad de nuestra economía:

- Reconstruir la infraestructura pública
- Un adecuado funcionamiento del mercado laboral
- Eliminar la maraña burocrática
- Reducir los elevados costos de formalización
- Mejorar la calidad de la educación pública
- Programas sociales efectivos y eficientes
- Continuar con la estrategia de abrir mercados externos

Logística de exportación



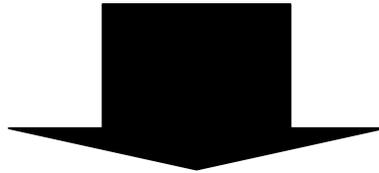
Los primeros pasos en caso de...

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.

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

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

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

1. Preseleccionar países con potencial para su producto o servicio
2. Seleccione sus países (dos o tres) con mayor opción para su producto o servicio
3. Obtenga información adicional sobre el mercado seleccionado
4. Adecuación del producto y/o proceso productivo al mercado de exportación
5. Plan de internacionalización
6. Mecanismos de familiarización con el mercado externo
7. Logística de exportación
8. Incentivo a las exportaciones
9. Trámites para exportar
 - Registros
 - Documentos que acompañan la mercancía
 - Procedimientos aduaneros
 - Pasos posteriores a la exportación

(1) 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 más 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 70% a 30%.
- **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.

(2) 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

(3) 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

(4) 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

(5) Desaduanamiento y entrega

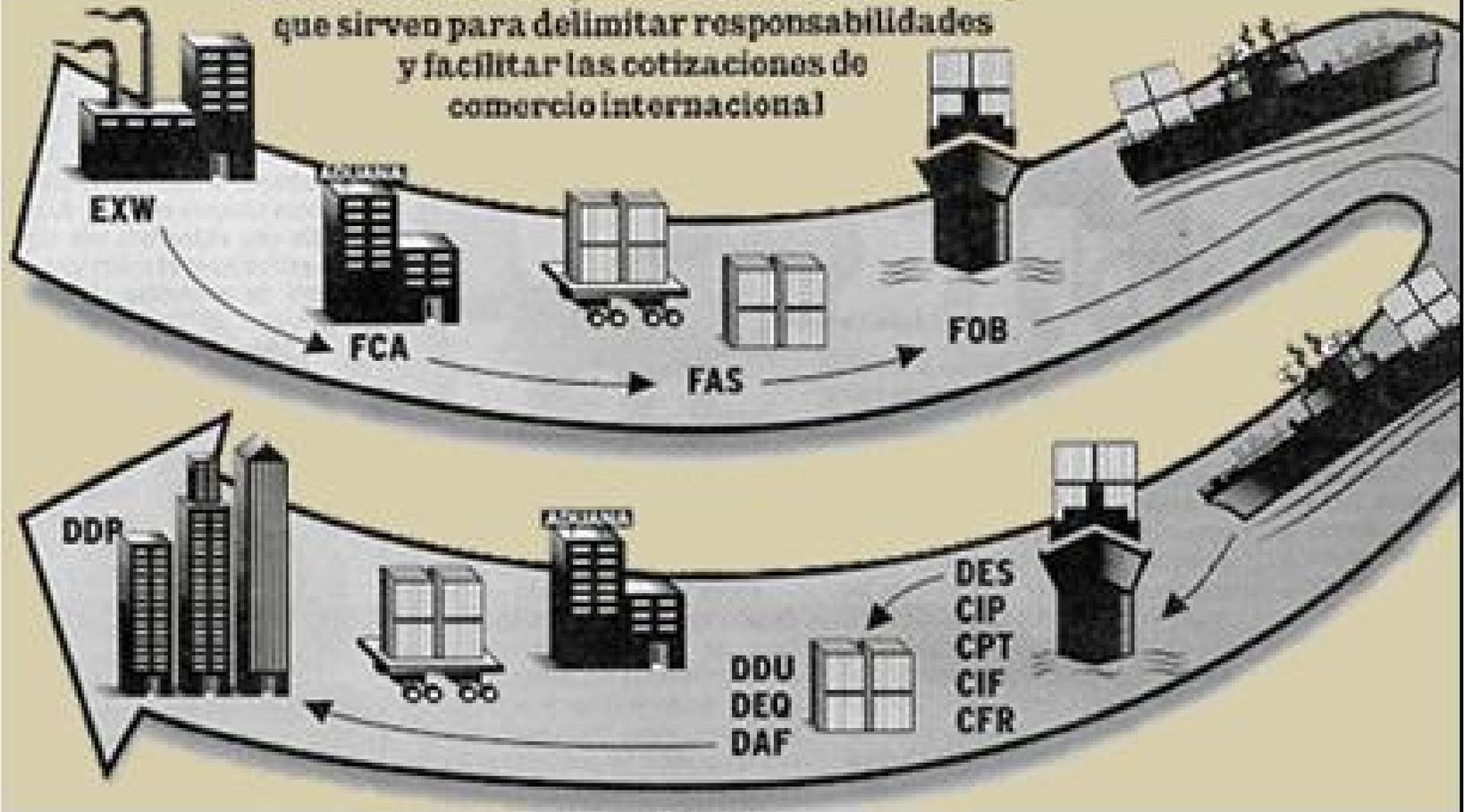
- Pueden presentarse demoras por descripción inadecuada del producto, restricciones de peso y valor, restricciones de país, pago de impuestos

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

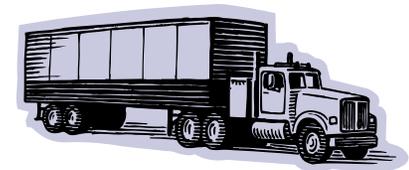
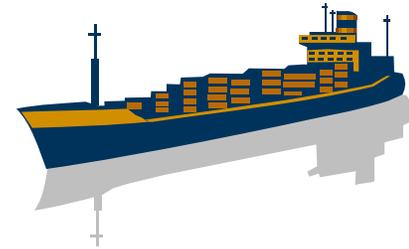
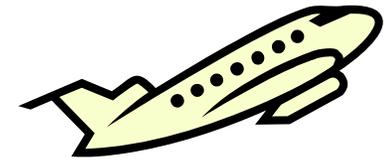
Existen 13 términos, conocidos como Incoterms, que sirven para delimitar responsabilidades y facilitar las cotizaciones de comercio internacional



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.

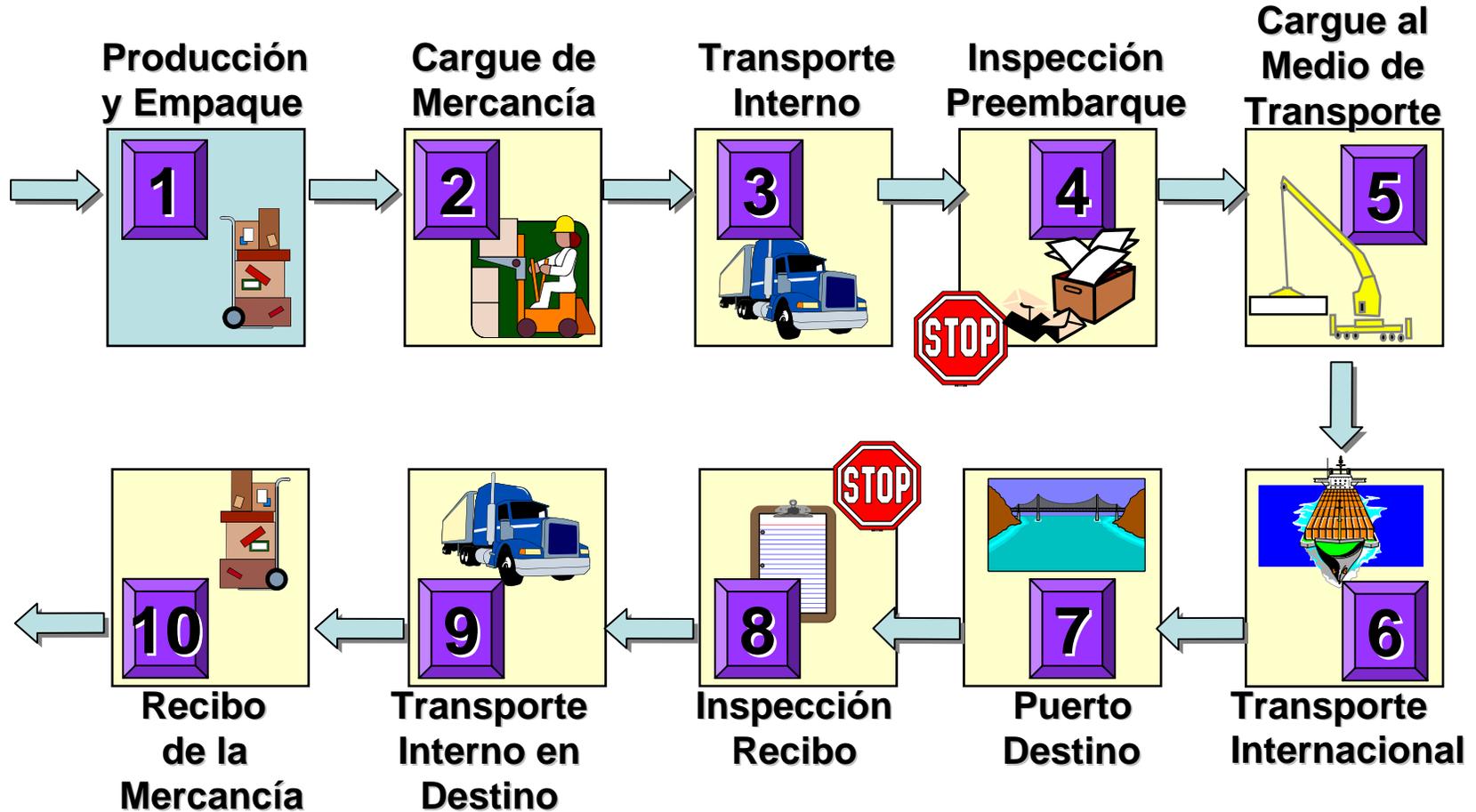


Trámites de Exportación

- El exportador debe emitir una factura comercial con copia Sunat y una guía de remisión con copia Sunat
- 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).



Procesos Carga expresa



Carga expresa aerea

Recoio de mercadería



Estiba de la carga



Acompañamiento de carga



Ingreso a Terminal aereo



Deposito zona primaria



Carga expresa aerea

Inspección en almacén



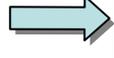
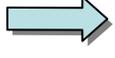
Paletizado



Traslado a la nave



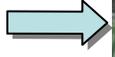
Carga a la nave



Transito



Descarga en destino



Retiro de almacén



Entrega de carga



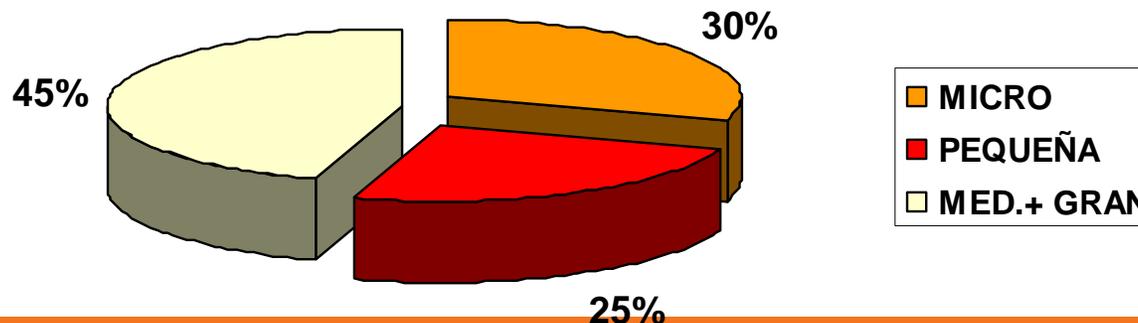


BONILLO

Empresas y exportadores en el Perú (2004)

| RANGO DE VENTAS | NUMERO DE EMPRESAS A | NUMERO DE EMP. EXPORTADORAS B | ORIENTACION EXPORTADORA B/A |
|----------------------|-------------------------|----------------------------------|--------------------------------|
| MICRO | 622,209 | 918 | 0.14 |
| PEQUEÑA | 25,938 | 756 | 2.91 |
| SUBTOTAL MYPE | 648,147 | 1,674 | 0.26 |
| MED+GRAN | 10,899 | 1,383 | 12.69 |
| TOTAL | 659,046 | 3,057 | 0.46 |

Fuente: SUNAT



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, nuestro país se ve inmerso en un inminente proceso de apertura comercial:

OPORTUNIDAD

Acuerdos Comerciales

Actuales

- ATPDEA
- SGP / SGP plus (UE)
- CAN
- Mercosur
- Chile

Acuerdos Comerciales

Futuros

- TLC con EE.UU. (2005)
- TLC con Tailandia (2005)
- TLC con Singapur
- TLC con Chile
- Acuerdo Comercial / TLC con China

Certificado de Origen: Documento que permite identificar y garantizar la procedencia de las mercancías, permitiendo a los exportadores hacer uso de las preferencias arancelarias que otorga el país importador. (Cámara de Comercio, ADEX, SNI).

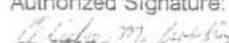
- Para los Exportadores Textiles YA NO ES necesario **Visa de Exportación**.
- Los productos textiles, estarán exonerados de aranceles, llenando el formato del APTDEA y teniendo el Certificado de Origen que respalde el mismo.

Limitaciones del ATPDEA

- Restricciones de acceso para ciertos productos

www.comunidadandina.org/brujula

- Carácter unilateral: riesgo de eliminación de preferencias
- Temporalidad de las preferencias terminan el 31 de diciembre del 2006

| Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act. Textile Certificate of Origin | | |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. Exporter Name & Address: Lima-09 – Peru | | 3. Importer Name & Address: Lexington, KY 40507 U.S.A. |
| 2. Producer Name / Address: SAME | | |
| 4. Description of Article: RE: Invoice # 2086 | | |
| <u>Items</u> | <u>100% Cotton Hand Loomed Items:</u> | <u>QTY</u> |
| 01 | Cardigans for babies | 5 |
| | <u>100% Knit Cotton Fabric Items:</u> | |
| 02 | Romper for babies | 1 |
| 03 | Tee shirts for children | 4 |
| 04 | Pants for children | 86 |
| 05 | Shorts for children | 3 |
| | <u>100% Cotton Woven Fabric Items:</u> | |
| 06 | Dresses for babies (Corduroy) | 21 |
| 07 | Dresses for girls (Corduroy) | 15 |
| 5. Preference Group: " I " HTS: 98.21.11.25 | | |
| 6. U.S./Andean Fabric Producer Name & Address: Andean Knit Cotton Producer: LIMA-PERU | | 7. U.S./Andean Yarn Producer Name & Address: Andean Yarn Producer: LIMA-PERU |
| I certify that the information on this document is complete and accurate and I assume the responsibility for proving such representations. I understand that I am liable for any false statements or material omissions made on or in connection with this document. I agree to maintain, and present upon request, documentation necessary to support this certificate. | | |
| 8. Authorized Signature:  | | 9. Company: |
| 10. Name: (Print or Type) | | 11. Title Chief Executive Officer |
| 12. Date: (DD/MM/YY) 12/11/2007 | 13. Blanket Period From: To: | 14. Telephone: Facsimile: |

Preference Group I



- Prendas de vestir armadas en uno o más países beneficiarios del ATPDEA, de telas o componentes de países del ATPDEA, de hilos totalmente formados en los EEUU o uno o más países beneficiarios (incluyendo telas no formadas de hilos, si tales telas son clasificables bajo el encabezado **9821.11.25** del HTS y son formadas en uno o más países beneficiarios), sean o no las prendas de vestir confeccionadas de cualquiera de las telas o componentes descritos en los Grupos A-D.



| GROUP | SEC. 3103 (b)(3)(B) | SHORT DESCRIPTION OF PROVISION | YARN | FABRIC and KTS | ASSEMBLY | TBQ | HTS and 19CFB |
|-------|---------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|------------------------------------|-----------|-----|----------------------------------------------------|
| A | (i)(I) | Apparel assembled from U.S. formed, dyed, printed and finished fabrics or fabric components, or knit-to-shape components from U.S. or Andean yarns. | US, Andean | US | US/Andean | | 9821.11.01 10.243(a)(1)(i) |
| B | (i)(II) | Apparel assembled from Andean chief value llama, alpaca or vicuña fabrics, fabric components, or knit-to-shape components, from Andean yarns. | Andean | Andean | US/Andean | | 9821.11.04 10.243(a)(1)(ii) |
| C | (i)(III) | Apparel assembled from fabrics or yarns considered as being in short supply in the NAFTA. | | | US/Andean | | 9821.11.07 10.243(a)(1)(iii) |
| D | (ii) | Apparel assembled from fabrics or yarns designated as not available in commercial quantities in the United States. | | | US/Andean | | 9821.11.10 10.243(a)(1)(iv) |
| E | (i) Combo | Apparel assembled from a combination of two or more yarns, fabrics, fabric components, or knit-to-shape components described in preference groups A through D. | US, Andean and Short Supply | US, certain Andean wool, and Short | US/Andean | | 9821.11.13 10.243(a)(2) |
| F | (iv) | Handloomed fabric, handmade articles made of handloomed fabric, or folklore textile and apparel goods. | | | | | 9821.11.16 10.243(a)(3) |
| G | (v) | Brassieres assembled in the U.S. and/or one or more Andean beneficiary countries. | | 75% US | US/Andean | | 9821.11.19 10.243(a)(4) |
| H | (vii) | Textile luggage assembled from U.S. formed fabrics from U.S. yarns. | US | US | Andean/US | | 9821.11.22 and 9802.00.8048 10.243(a)(5)&(6) |
| I | (iii)(I) | Apparel assembled from Andean formed fabrics, fabric components, or knit-to-shape components from U.S. or Andean yarns, whether or not also assembled, in part, from yarns, fabrics and fabric components described in preference groups A through D. (Tariff Preference Level of 2-5% | Andean, US and Short Supply | Andean, US and Short Supply | Andean/US | Yes | 9821.11.25 10.243(a)(7) |
| | | Special Rules: U.S. formed knit and woven fabrics used in groups A, E and I must be dyed, printed and finished in the United States. There is no fabric cutting requirement. | | | | | 10.243(b) |
| | (vi) | Special Rules: findings & trimming, certain interlinings and a 7% total weight de minimis yarn rule. | | | | | 10.243(c)(1) |
| | (vi) | Special Rules: nylon filament yarn (other than elastomeric yarn) from Canada, Mexico and Israel may qualify if used in groups A, B, C, D, E and I. | | | | | 10.243(c)(2) |

¿Cuándo se califica?

La calificación de origen se da con la declaración del productor o exportador en el formato de origen aprobado por el esquema y/o acuerdo comercial correspondiente, y que debe ser certificado por la Oficina de Certificados de Origen de la Sociedad Nacional de Industrias. Criterios evaluados:

- 1.- Principio de: totalmente obtenido (100% nacional).
- 2.- Cambio de partida" (salto NAB).
- 3.- Criterio del porcentaje.
- 4.- Expedición directa.

Nota Recuerde que el producto originario a exportar debe ser directamente remitido hacia el territorio del país importador e integrante del acuerdo, para poder acogerse a la preferencia arancelaria (expedición directa). Solo se permite operaciones de transbordo u otras necesarias para la buena conservación de las mercancías, siempre que la mercancía se mantenga bajo la vigilancia de la autoridad aduanera.

<http://www.sni.org.pe/servicios/comext/certiorigen/calificacion.php>

¿Qué vigencia tiene el Certificado De Origen?

Tiene un periodo de validez de 180 días calendarios contados a partir de la fecha de la certificación por Oficina de Certificados de Origen de la SNI.

Dicho plazo es prorrogable únicamente por el tiempo que la mercancía se encuentre amparada por un régimen aduanero suspensivo de importación (admisión temporal o depósito). ¿Cuándo un certificado es inaceptable?

Cuando se detectan errores formales en el llenado del Certificado de Origen, tales como:

- Tachaduras raspaduras, correcciones o campos incompletos.
- Consignar erróneamente el criterio de origen, el nombre o domicilio del importador, o el número y fecha de factura(s).
- Cuando hayan sido emitidos con anterioridad a la emisión de la factura comercial.
- Cuando la emisión del certificado sea posterior al plazo de vigencia de la factura.

<http://www.sni.org.pe/servicios/comext/certiorigen/calificacion.php>

www.tlcperu-eeuu.gob.pe

The screenshot shows the homepage of the website www.tlcperu-eeuu.gob.pe. At the top left, there is a logo for 'tratado de libre comercio PERÚ-EE.UU.' with the 'tlc' acronym. Below this, there are navigation links: 'Página Principal', 'Contáctanos', and 'Preguntas frecuentes'. A search bar is located on the right side. The main content area features a news article titled 'MIHICETUR publica los textos preliminares del acuerdo del TLC' with a sub-headline 'Se culminó revisión preliminar de textos negociados para un TLC con los Estados Unidos'. A red circle highlights the 'Acuerdos TLC con EE.UU.' menu item, and a red arrow points to the 'Textos preliminares' link, which is marked as 'Nuevo'. A large red box with white text 'Textos TLC Perú-USA' is overlaid on the page. The bottom of the page has a banner with the text '...por un Perú ex' and a 'Novedades' section.



MUCHAS GRACIAS

Luis Enrique Mendez

emendez@skynetlim.com.pe

lemendez@hotmail.com

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