Mujer empresaria exportadora

Seminario Miércoles del Exportador - PromPerú

06 de julio de 2016
Lima, Perú

Aprendiendo a Exportar Paso a Paso

Seminario Miércoles del Exportador - PromPerú

Milagros Aranguri Cossio
sae1@promperu.gob.pe

06 de julio de 2016
Lima, Perú

APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

¿QUÉ ENTENDEMOS POR EXPORTAR?

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

Artículo 60º.- 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 afecta a ningún tributo".

APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

¿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.

APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

¿Quiénes pueden exportar?

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

- Es recomendable que se especifique en la ficha RUC de la SUNAT, en el acápite de actividad de Comercio Exterior: "Exportador-Importador-Comercializador".

prom perú

APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

ELEMENTOS ESTRATÉGICOS DE LA EXPORTACIÓN

MERCADO

PRODUCTO

LA EMPRESA

Instituciones Públicas

PROMPERÚ, MINAG, ITP, MINEM, INDECOPI, otros MINE

Instituciones Privadas

ADEX, SNI, Cámaras de Comercio, COFIDE, otras

prom perú

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 personal adecuado.
- Manejar el aspecto financiero.

MERCADO

¿Qué factores debemos tomar en cuenta en nuestro producto a exportar?

- Precio competitivo.
- Calidad.
- Diferenciación.
- Innovación.

PRODUCTO

¿ Qué factores evaluar en el mercado al que exportaremos?

- El volumen de importación creciente.
- Barreras comerciales y no comerciales.
- Estabilidad política, económica y social.

LA EMPRESA

"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

prom perú

APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

TABLA DE CONTENIDO

prom perú

Formalización de tu empresa

www.crecemype.pe

Crecemype
La Web del Empresario MYPE

COFIDE

www.cofide.com.pe

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

PERÚ Ministerio de la Producción

www.sunat.gob.pe

SUNAT

Es recomendable que se especifique en la ficha RUC de la SUNAT, en el acápite de actividad de Comercio Exterior: "Exportador-Importador-Comercializador".

prom perú

Estudio del mercado

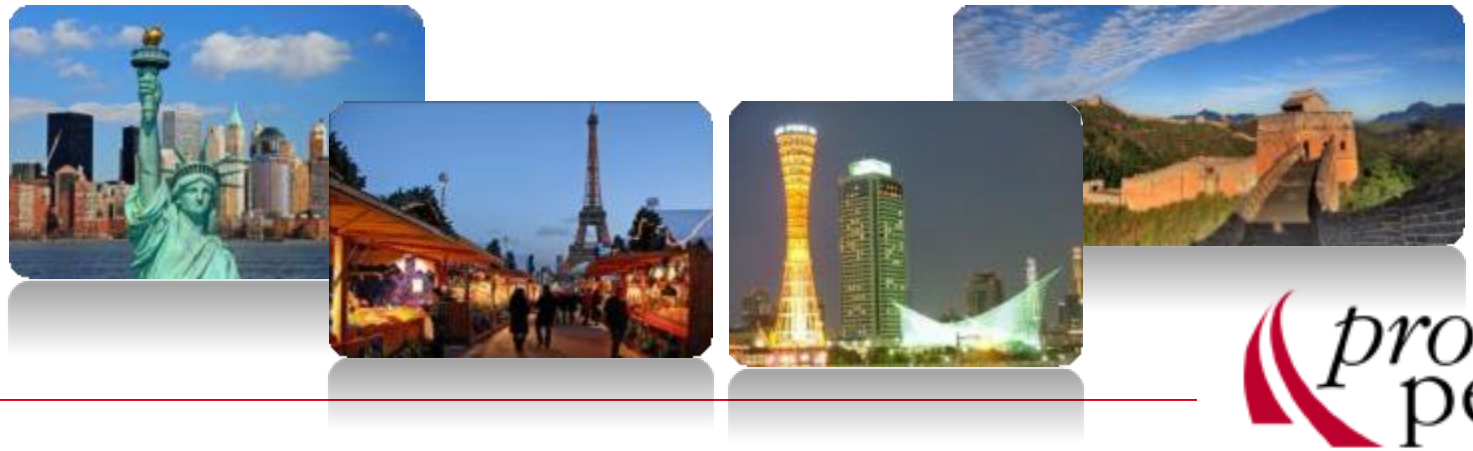
La búsqueda, selección y clasificación de información permitirá *disminuir riesgos de exportación*.

Determinar oportunidades de ventas al exterior.

prom perú

Estudio del mercado

- Base político- legal
- Economía
- 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



Estudio del mercado

Segmentación del Mercado

Mercado → Segmento → Nicho

Buenas prácticas:

- Encontrar el balance entre competitividad y ganancia s.
- Describir al comprador con el mayor detalle posible.
- Resaltar las posibles razones por las que compraría el producto ofrecido.

Estudio del mercado

¿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.*

Es importante conocer la partida arancelaria del producto a fin de efectuar búsquedas estadísticas de países destino de las exportaciones.

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

prom perú

EL PERÚ EN EL MARCO INTERNACIONAL

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

Acuerdos por entrar en vigencia

- Guatemala y Honduras.

Acuerdos en negociación

- Programa DOHA, Acuerdo de Asociación Transpacífico-TPP, El Salvador, Turquía y Acuerdo de Comercio de Servicios TISA.

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

prom perú

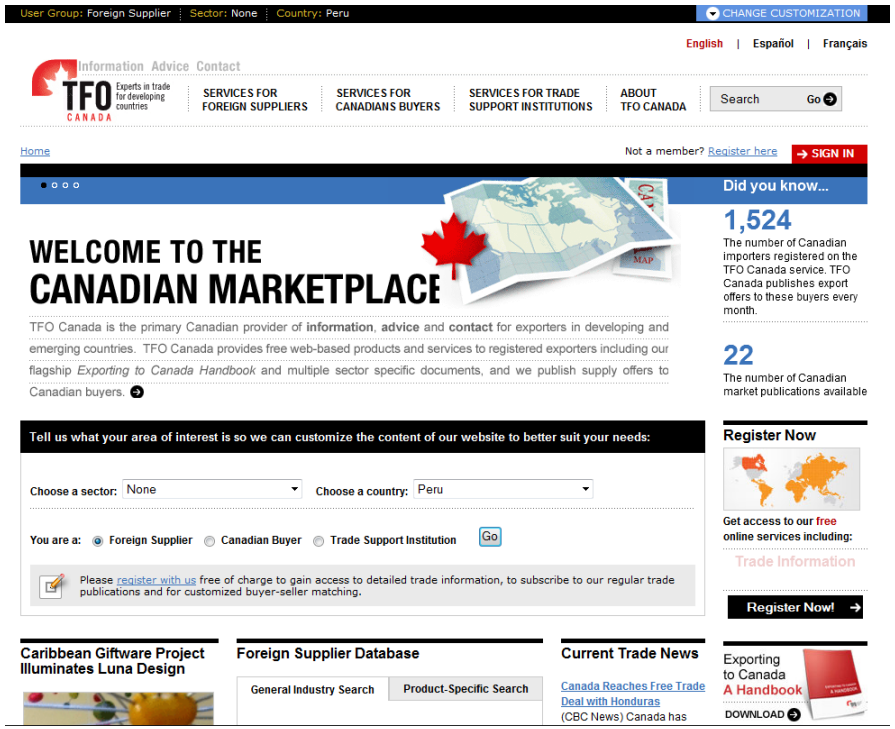
Estudio de mercado

¿Dónde encuentro información sobre estudios y guías de mercado?

Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior – SIICEX
http://www.siicex.gob.pe/
Pro Ecuador
http://www.proecuador.gob.ec/
ProColombia
http://www.procolombia.co/
ProChile
http://www.prochile.gob.cl/
ICEX España
http://www.icex.es/icex/es/

Estudio de mercado

¿Dónde encuentro información sobre mercados?



www.cia.gov

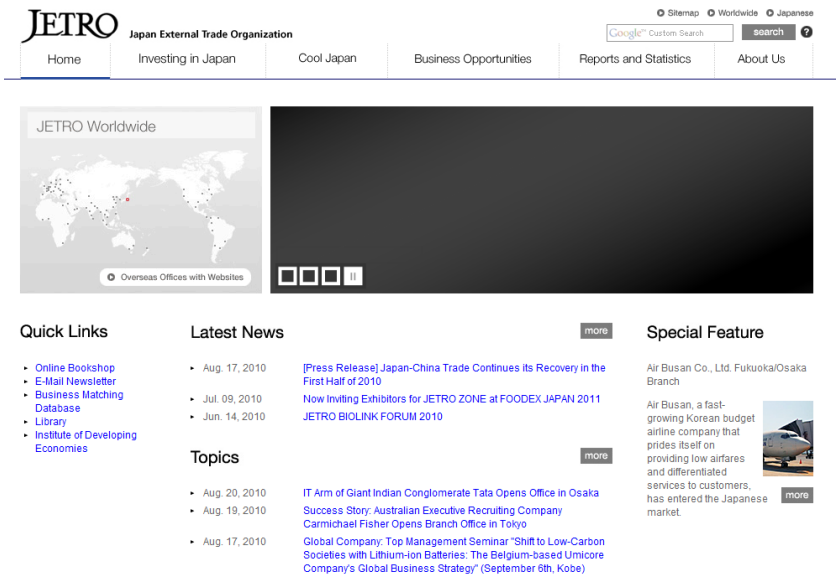
www.tfocanada.ca

prom perú

Estudio de mercado

¿Dónde encuentro información sobre mercados?

www.cbi.eu



www.jetro.go.jp

prom perú

Estudio de mercado

Herramientas de Inteligencia de Mercados

CBI
Ministry of Foreign Affairs of the Netherlands

ALADI

SUNAT
SUPERINTENDENCIA NACIONAL DE ADUANAS Y DE ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA

Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior

CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY

EXPORT HELPDESK

International Trade Centre

TRADE MAP
Estadísticas de comercio para el desarrollo internacional de las empresas

Datamyne

GLOBAL TRADE ATLAS®

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

BUSINESS MONITOR INTERNATIONAL
All Services

JETRO

perú

Estudio de mercado

¿Cómo mantenerme informado?

ALÓ EXPORTADOR
(01) 207 - 1530 (01) 719 - 2999

sae@promperu.gob.pe

sae1@promperu.gob.pe

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.

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.

prom perú

Perfil de tu producto

- ✓ *Responde a las necesidades, gustos y preferencias, modas y tendencias del mercado al que apuntamos*
- ✓ *Se diferencia en algo con respecto a los productos de la competencia*
- ✓ *Se ajusta a los requerimientos de cantidad, calidad, etiquetado y protección del medioambiente*

¿Todos los productos peruanos ingresan a los mercados internacionales?

Regulaciones
http://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?_page_=709.69200

Perfil de tu producto

Arancelarias

✓ Acuerdos comerciales.

Acuerdos vigentes

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

Acuerdos por entrar en vigencia

- Guatemala y Honduras.

Acuerdos en negociación

- Programa DOHA, Acuerdo de Asociación Transpacífico-TPP, El Salvador, Turquía y Acuerdo de Comercio de Servicios TISA.

No Arancelarias

- ✓ Cuotas, antidumping
- ✓ Derechos compensatorios
- ✓ Inocuidad
- ✓ Seguridad
- ✓ Medio ambiente
- ✓ Aspectos sociales
- ✓ Inspección en aduanas
- ✓ Embalaje de madera
- ✓ Límites máximos de plaguicidas (LMR)
- ✓ No exceder niveles de metales pesados
- ✓ Otras normativas

prom perú

Perfil de tu producto

¿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

Perfil de tu producto

¿Dónde encuentro información sobre productos de exportación?

SIICEX
http://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?_page_=160.00000
Biocomercio
http://biocomercioperu.pe/
Mincetur
http://www.mincetur.gob.pe/newweb/
Minag
http://www.minag.gob.pe/portal/
Produce
http://www.produce.gob.pe/
Boletines de Inteligencia Comercial – SIICEX
http://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?_page_=725.72400

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

Promoción de tu producto

¿Dónde puedo encontrar más información acerca ferias internacionales?

nFerias
Sencillamente ferias

portalferias.com

Ferias internacionales en Perú

PerúMODA 2015
15-17 ABRIL/LIMA PERÚ

ea 2015
expoalimentaria
26/28
Agosto
Lima - Perú

prom perú

Promoción de tu producto

¿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

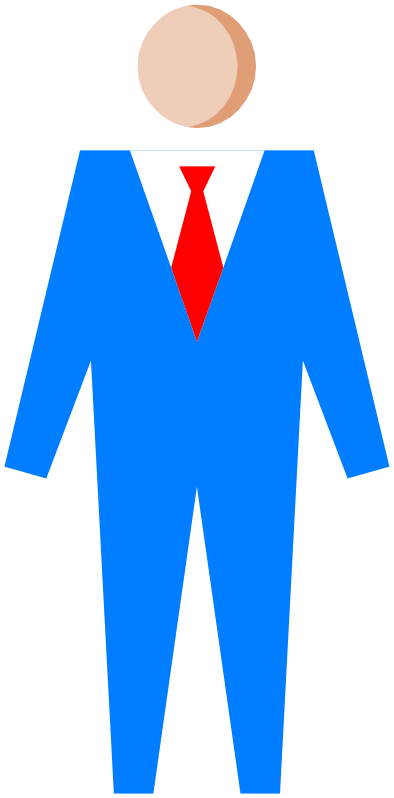
Internet es una herramienta alternativa que te permite reducir costos y tener una aproximación virtual a tus compradores.

prom perú

Contacto comercial

Vendedor

Comprador



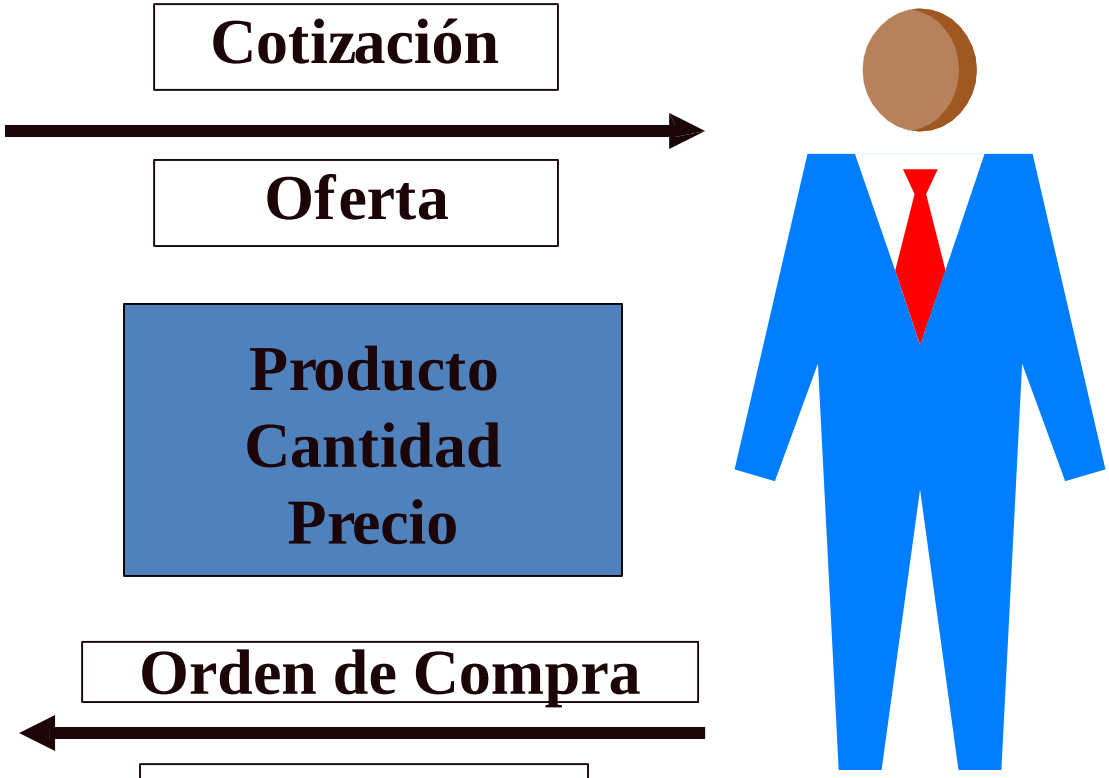
Cotización

Oferta

Producto
Cantidad
Precio

Orden de Compra

Aceptación



prom perú

Contacto comercial

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

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

Modelos de contratos de compra y venta
http://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?_page_=828.82600#anclafecha

Contacto comercial

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

Contacto comercial

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.

Contacto comercial

- 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

ADUANA

ADUANA

DAP

- Entrega en el lugar acordado

DAT

- Entrega en el terminal

DDP

- Entrega derechos pagados hasta el lugar de destino convenido.

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

Contacto comercial

- 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

Trámites de aduanas

Menor a US$ 5,000	Mayor 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).	Se considera una exportación comercial. Se requiere contratar los servicios de un agente de aduanas. Documento a presentar: Declaración Aduanera de Mercancías (DAM).

Trámites de aduanas

PROCEDIMIENTO DE EXPORTACIÓN

ADUANAS

ADUANAS

Transmisión Elect / Numeración DAM de exportación provisional **Con Datos Provisionales**

Transporte Interno país de origen

Ingreso de Mercancía a Zona Primaria

Asignación de Canal

RECONOCIMIENTO FÍSICO

Autorización: **EMBARQUE**

REGULARIZACIÓN (30 Días)

- Transmisión complementaria de Datos de la DAM
- Presentación de Documentos

Salida al Exterior

Carga y Estiba

http://www.sunat.gob.pe/legis lacion/procedim/despacho/index.html#

Trámite de aduanas

¿Qué debo conocer para el trámite operativo?

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.

Siendo el más conocido:

- AD-Valorem

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%, 9% y 11%.

http://www.sunat.gob.pe/orientaciona duanera/pagosgarantias/

Trámite de aduanas

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°	3º 4°				Partida del Sistema Armonizado
1° 2°	3º 4°	5° 6°			**Subpartida del Sistema Armonizado**
1° 2°	3º 4°	5° 6°	7° 8°		Subpartida NANDINA
1° 2°	3º 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

prom perú

Trámite de aduanas

SECCIÓN: XI — **MATERIAS TEXTILES Y SUS MANUFACTURAS**

CAPITULO: 61 — **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 → *Partida específica*

6109.90.90.00 - - Las demás → *Partida genérica o bolsa*

prom perú

Trámite de aduanas

Documentos comerciales

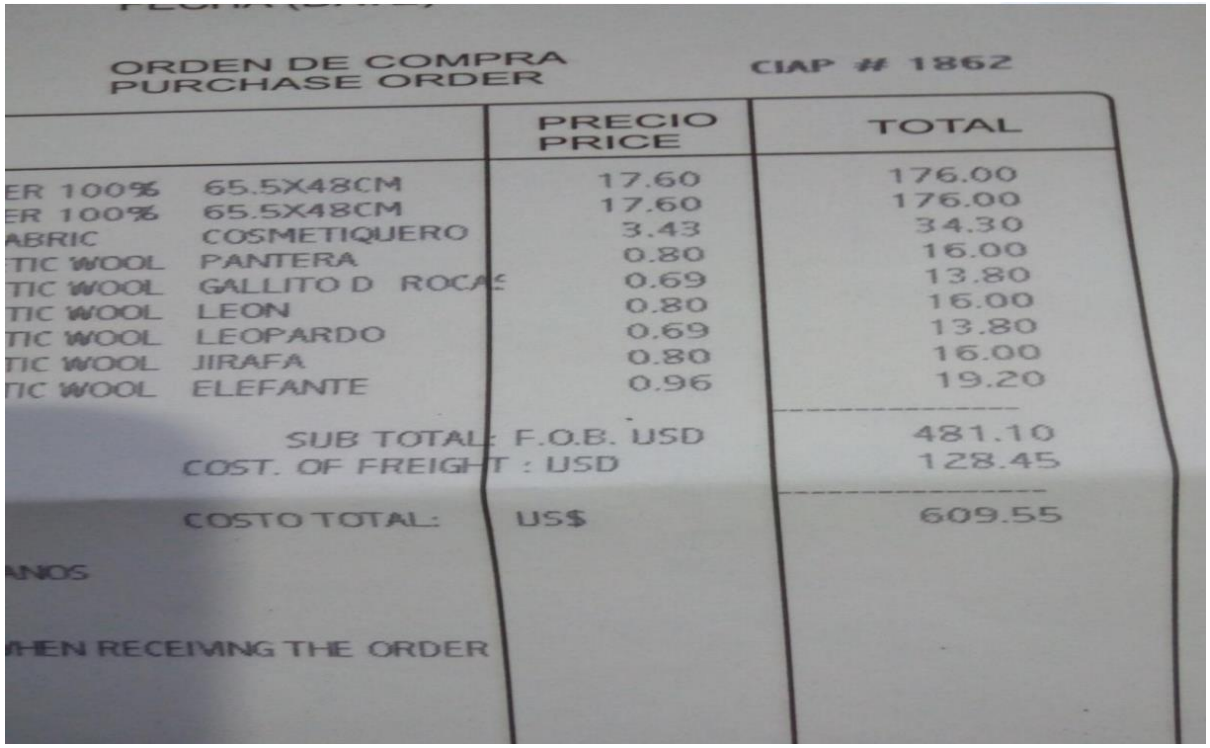
- Factura Comercial
- Lista de Empaque o “packing list”
- Certificados
  - ✓ Certificado de origen (ADEX, SNI, CCL y cámaras de comercio regionales) o Autocertificación
  - ✓ Certificado sanitario (DIGESA, DIGEMID)
  - ✓ Certificado Productos Hidrobiológicos (ITP)
  - ✓ Certificado fitosanitario / zoosanitario (SENASA)
  - ✓ Certificado CITES (MINAG)
  - ✓ Otros Certificados

Modelos de documentos
http://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?_page_=827.82600

Trámite de aduanas

Documentos comerciales

- Factura Comercial



ORDEN DE COMPRA
PURCHASE ORDER

CIAP # 1862

		PRECIO PRICE	TOTAL
ER 100%	65.5X48CM	17.60	176.00
ER 100%	65.5X48CM	17.60	176.00
ABRIC	COSMETIQUERO	3.43	34.30
TIC WOOL	PANTERA	0.80	16.00
TIC WOOL	GALLITO D ROCA	0.69	13.80
TIC WOOL	LEON	0.80	16.00
TIC WOOL	LEOPARDO	0.69	13.80
TIC WOOL	JIRAFA	0.80	16.00
TIC WOOL	ELEFANTE	0.96	19.20
	SUB TOTAL: F.O.B. USD		481.10
	COST. OF FREIGHT : USD		128.45
	COSTO TOTAL:	US$	609.55

ANOS

HEN RECEIVING THE ORDER

Modelos de documentos

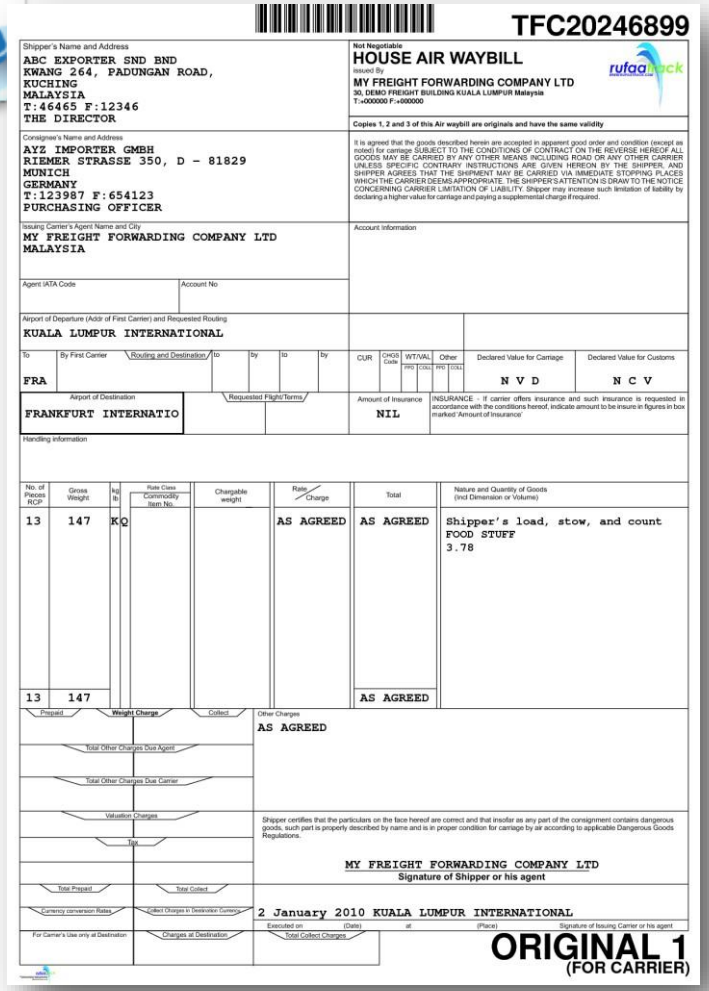
http://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?_page_=827.82600

Trámite de aduanas

Documento de transporte

- Constituyen documentos de contrato entre exportador y transportista para traslado de productos desde origen a destino.
- Contrato de fletamento con el transportista, el cual tiene carácter de título de propiedad de la mercadería.
- Prueban contrato de transporte suscrito con el transportista y sus condiciones.
- Demuestran recepción de mercadería por transportista.
- Permiten retiro de mercadería.
- Son títulos valores que demuestran propiedad

Trámite de aduanas



TFC20246899

Not Negotiable
HOUSE AIR WAYBILL
issued By
MY FREIGHT FORWARDING COMPANY LTD
30, DEMO FREIGHT BUILDING KUALA LUMPUR Malaysia
T.:+000000 F.:+000000

rufaa track

Copies 1, 2 and 3 of this Air waybill are originals and have the same validity

Shipper's Name and Address
ABC EXPORTER SND BND
KWANG 264, PADUNGAN ROAD,
KUCHING
MALAYSIA
T:46465 F:12346
THE DIRECTOR

Consignee's Name and Address
AYZ IMPORTER GMBH
RIEMER STRASSE 350, D - 81829
MUNICH
GERMANY
T:123987 F:654123
PURCHASING OFFICER

It is agreed that the goods described herein are accepted in apparent good order and condition (except as noted) for carriage SUBJECT TO THE CONDITIONS OF CONTRACT ON THE REVERSE HEREOF. ALL GOODS MAY BE CARRIED BY ANY OTHER MEANS INCLUDING ROAD OR ANY OTHER CARRIER UNLESS SPECIFIC CONTRARY INSTRUCTIONS ARE GIVEN HEREON BY THE SHIPPER, AND SHIPPER AGREES THAT THE SHIPMENT MAY BE CARRIED VIA INTERMEDIATE STOPPING PLACES WHICH THE CARRIER DEEMS APPROPRIATE. THE SHIPPER'S ATTENTION IS DRAWN TO THE NOTICE CONCERNING CARRIER LIMITATION OF LIABILITY. Shipper may increase such limitation of liability by declaring a higher value for carriage and paying a supplemental charge if required.

Issuing Carrier's Agent Name and City
MY FREIGHT FORWARDING COMPANY LTD
MALAYSIA

Account Information

Agent IATA Code | Account No

Airport of Departure (Addr of First Carrier) and Requested Routing
KUALA LUMPUR INTERNATIONAL

To	By First Carrier	Routing and Destination	to	by	to	by	CUR	CHGS Code	WT/VAL PPD	WT/VAL COLL	Other PPD	Other COLL	Declared Value for Carriage	Declared Value for Customs
FRA													N V D	N C V

Airport of Destination: FRANKFURT INTERNATIO
Requested Flight/Terms:
Amount of Insurance: NIL
INSURANCE - If carrier offers insurance and such insurance is requested in accordance with the conditions hereof, indicate amount to be insure in figures in box marked 'Amount of Insurance'

Handling Information

No. of Pieces RCP	Gross Weight	kg lb	Rate Class Commodity Item No.	Chargable weight	Rate / Charge	Total	Nature and Quantity of Goods (incl Dimension or Volume)
13	147	KQ			AS AGREED	AS AGREED	Shipper's load, stow, and count FOOD STUFF 3.78
13	147					AS AGREED	

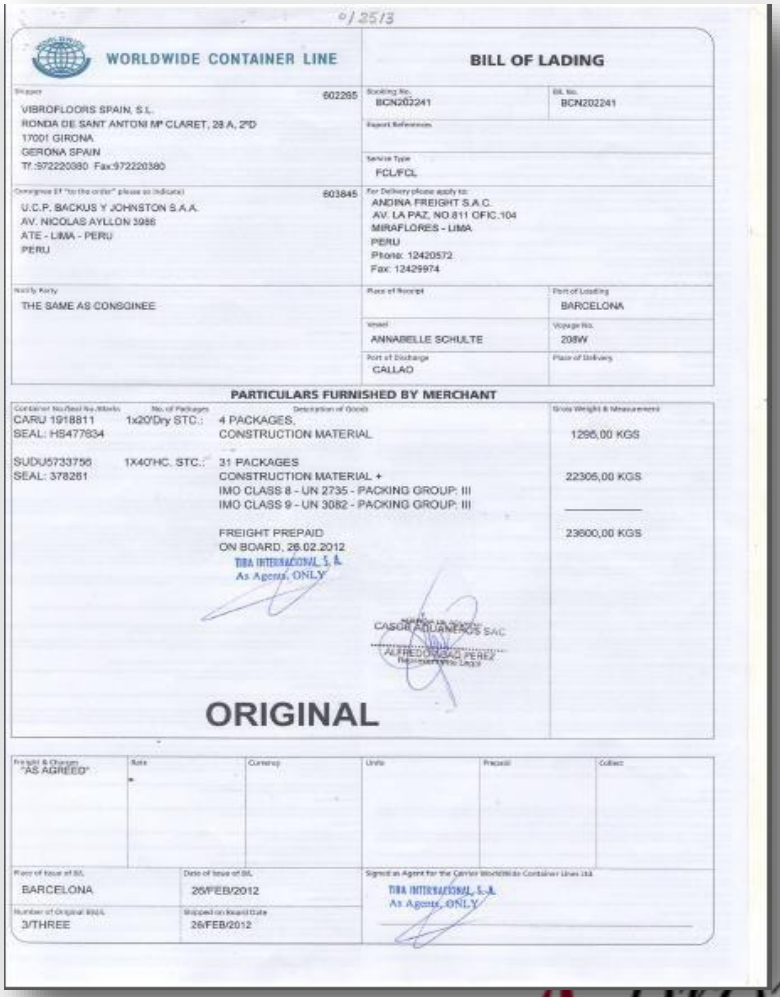
Prepaid | Weight Charge | Collect
Other Charges: AS AGREED
Total Other Charges Due Agent
Total Other Charges Due Carrier
Valuation Charges
Tax
Total Prepaid | Total Collect
Currency conversion Rates | Collect Charges in Destination Currency
For Carrier's Use only at Destination | Charges at Destination | Total Collect Charges

Shipper certifies that the particulars on the face hereof are correct and that insofar as any part of the consignment contains dangerous goods, such part is properly described by name and is in proper condition for carriage by air according to applicable Dangerous Goods Regulations.

MY FREIGHT FORWARDING COMPANY LTD
Signature of Shipper or his agent

2 January 2010 KUALA LUMPUR INTERNATIONAL
Executed on (Date) at (Place) Signature of Issuing Carrier or his agent

ORIGINAL 1
(FOR CARRIER)



WORLDWIDE CONTAINER LINE

BILL OF LADING

Shipper 602295
VIBROFLOORS SPAIN, S.L.
RONDA DE SANT ANTONI Mª CLARET, 28 A, 2ºD
17001 GIRONA
GERONA SPAIN
Tf.:972220380 Fax:972220380

Booking No. BCN202241
B/L No. BCN202241
Export References
Service Type FCL/FCL

Consignee (if "to the order" please so indicate) 603845
U.C.P. BACKUS Y JOHNSTON S.A.A.
AV. NICOLAS AYLLON 3986
ATE - LIMA - PERU
PERU

For Delivery please apply to:
ANDINA FREIGHT S.A.C.
AV. LA PAZ, NO.811 OFIC.104
MIRAFLORES - LIMA
PERU
Phone: 12420572
Fax: 12429974

Notify Party
THE SAME AS CONSIGNEE

Place of Receipt
Port of Loading: BARCELONA
Vessel: ANNABELLE SCHULTE
Voyage No.: 208W
Port of Discharge: CALLAO
Place of Delivery

PARTICULARS FURNISHED BY MERCHANT

Container No./Seal No./Marks	No. of Packages	Description of Goods	Gross Weight & Measurement
CARU 1918811 SEAL: HS477634	1x20'Dry STC.:	4 PACKAGES, CONSTRUCTION MATERIAL	1296,00 KGS
SUDU5733756 SEAL: 378261	1X40'HC. STC.:	31 PACKAGES CONSTRUCTION MATERIAL + IMO CLASS 8 - UN 2735 - PACKING GROUP: III IMO CLASS 9 - UN 3082 - PACKING GROUP: III	22305,00 KGS
		FREIGHT PREPAID ON BOARD, 26.02.2012 TIBA INTERNACIONAL, S. A. As Agents, ONLY	23600,00 KGS

CASOR AGENCIAS SAC
ALFREDO CASAL PEREZ

ORIGINAL

Freight & Charges	Rate	Currency	Units	Prepaid	Collect
"AS AGREED"					

Place of Issue of B/L: BARCELONA
Date of Issue of B/L: 26/FEB/2012
Number of Original B/Ls: 3/THREE
Shipped on Board Date: 26/FEB/2012
Signed as Agent for the Carrier Worldwide Container Lines Ltd.
TIBA INTERNACIONAL, S. A.
As Agents, ONLY

Trámite de aduanas

Documentos de Seguro

Póliza de seguro individual

- Cubre un solo envío.
- Ampara un cargamento específico, vuelo, embarque, exportación, importación.
- Se emplea en aquellos casos en que los embarques son costosos o que el cargamento va a lugares diferentes o comprende productos y transportadores diversos.

Póliza de seguro global o flotante

- También conocida como Póliza Cubierta, ampara a todos los envíos sucesivos del asegurado.
- El contrato se hace generalmente por tiempo indefinido hasta que una de las partes comunique a la otra su caducidad.

Embarque al exterior

Modalidades de transporte internacional

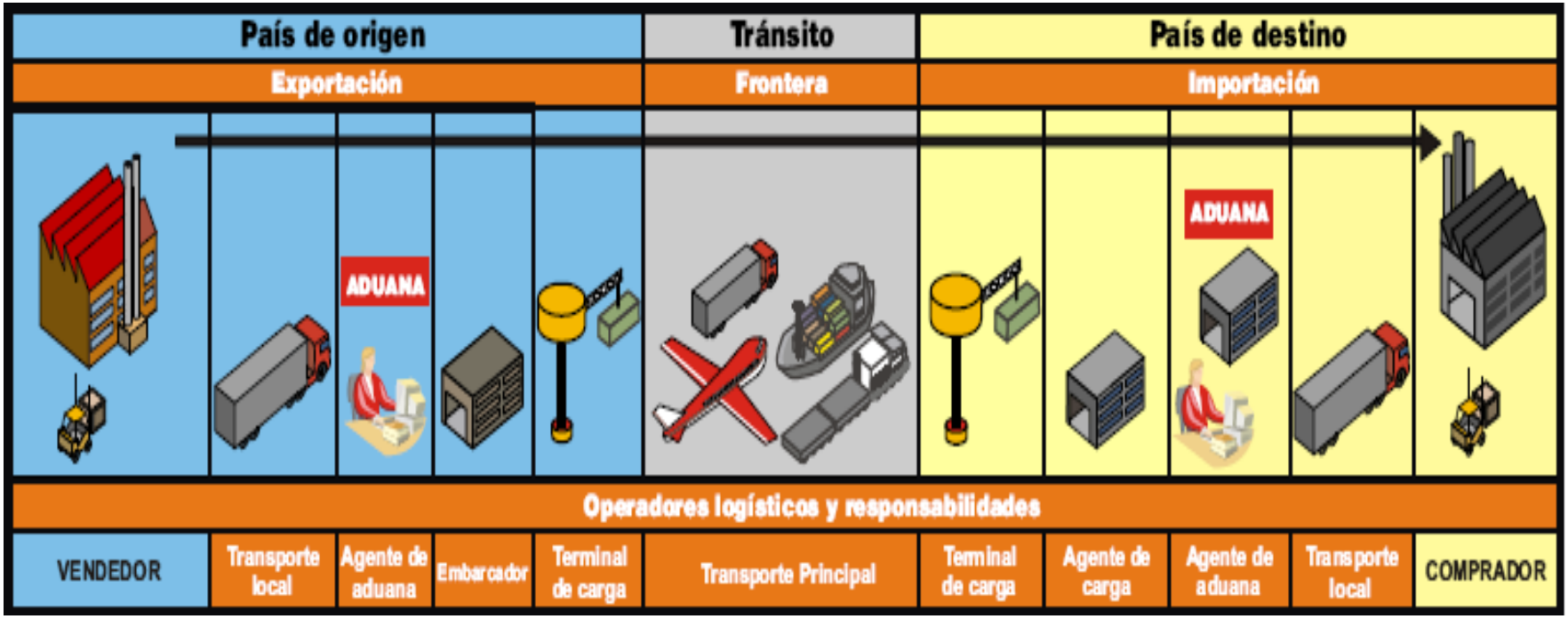
- Terrestre
- Aéreo
- Acuático (marítimo, lacustre y fluvial)

TOMA NOTA

Promperú pone a tu disposición el Simulador de Rutas Marítimas para cálculo de fletes. http://www.siicex.gob.pe/rutas/frmRutasSimulador.aspx

Embarque al exterior

¿Qué operadores intervienen en el comercio internacional?



Embarque al exterior

¿Dónde encontrar información de los operadores logísticos?

http://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?_page_=239.22800#anclafecha_

APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

Exportando paso a paso

Así, todos podemos hacerlo

1 Formalización de tu empresa

DONE

Antes que nada, debes estar formalizado como persona natural o jurídica. Tu empresa tiene que estar reconocida legalmente y contar con número de RUC. Asimismo, debes estar habilitado para emitir boletas de venta o facturas comerciales. Este procedimiento se realiza en la SUNAT.

2 Estudio del mercado

DONE

Tienes que realizar un análisis del mercado internacional para determinar la demanda potencial y las oportunidades de negocios. Para ello, debes consultar con fuentes de información, tales como estadísticas y bibliografía especializada, así como asistir a actividades de capacitación. Toda esta información está disponible para ti en el portal SIICEX: **www.siicex.gob.pe.**

3 Perfil de tu producto

DONE

4 Promoción de tu producto

DONE

Para que tu mercancía pueda ser conocida en el mercado internacional es necesario utilizar herramientas de promoción comercial, como las ferias

5 Contacto comercial

DONE

Una vez establecido el contacto con el comprador potencial y enviada la información sobre tu empresa y tus productos (cotización, catálogos, ficha técnica, muestras), debes desarrollar un contrato de compra-venta internacional.

6 Trámites de aduana

DONE

Como exportador, debes enviar a tu agencia de aduanas o agencia de carga los documentos comerciales de embarque exigidos por el importador. En base a ellos, la agencia de aduanas realiza los trámites ante la SUNAT, solicitando la Declaración Aduanera de Mercancías (DAM), documento oficial para regularizar la salida legal de tus productos. En caso de que el despacho sea inferior a US$ 5 000, tú mismo

7 Embarque al exterior

DONE

En la etapa final, la agencia de aduanas solicita a la agencia de carga la numeración del documento de embarque para el traslado de tu producto a la nave.

Luego, la agencia de aduanas te entrega los documentos de embarque para que los remitas a tu banco y a tu importador, vía courier.
Finalmente, si cuentas con una carta de crédito en la que se establecen las condiciones de entrega del producto (lugar, precio, forma de pago, entre

¡MUY IMPORTANTE!

Siempre coordina con el comprador las condiciones de acceso en su país, de tal manera que tus productos lleguen fácilmente a su destino. Como en cualquier importación, los compradores deberán cumplir con las exigencias arancelarias, las normas y las reglamentaciones de comercio de su país.

promperú

CONSIDERACIONES GENERALES

¿Qué otras cosas debemos considerar?

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

En la investigación de mercados…

NIKE

JUST DO IT.

Comunidad Musulmana

Air Bakin de Nike

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.

Exigencias de los consumidores

De fácil manipulación: cortado, tamaño, diseño, practicidad, calidad.

Productos "convenientes"

prom perú

Exigencias de los consumidores

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

promperú

APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

La calidad que vende el producto

Mercado de Berlín
Granadillas de Colombia,
sin manchas ni rayaduras

¿Compatibilidad de envase producto?

- Turbiedad / Transparencia
- Brillo
- Detección de fugas
- Toxicidad
- Permeabilidad
- Migración

prom perú

En la negociación…

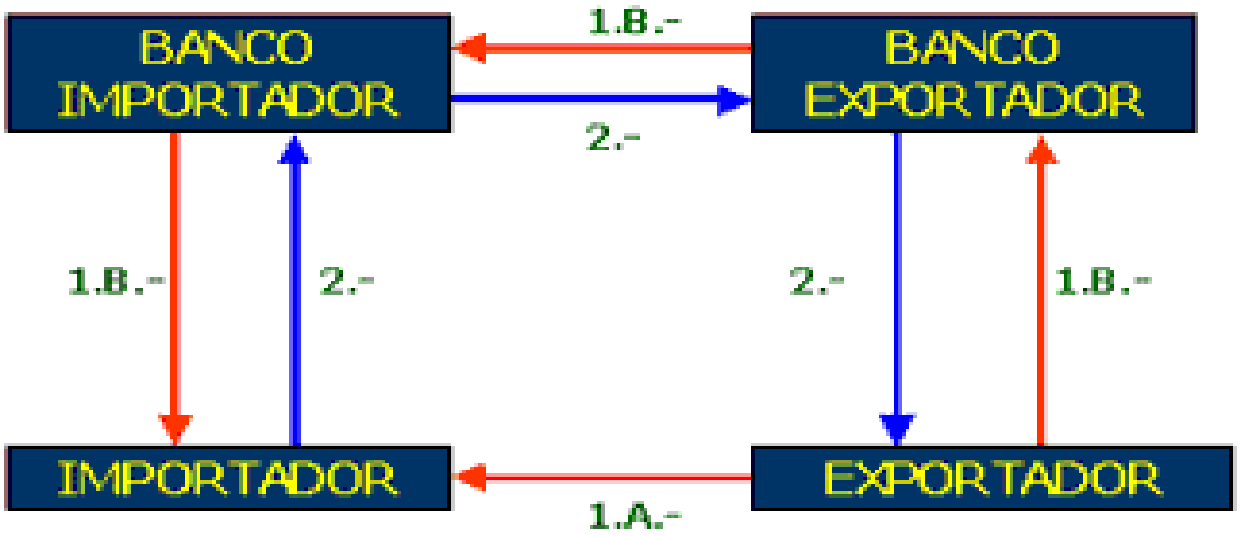
- Las negociaciones se desarrollan en un ambiente cordial y amistoso, no es conveniente entrar a hablar directamente de negocios, sino que previamente es necesario crear un clima de distención y confianza.

- 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

Cobranza Documentaria



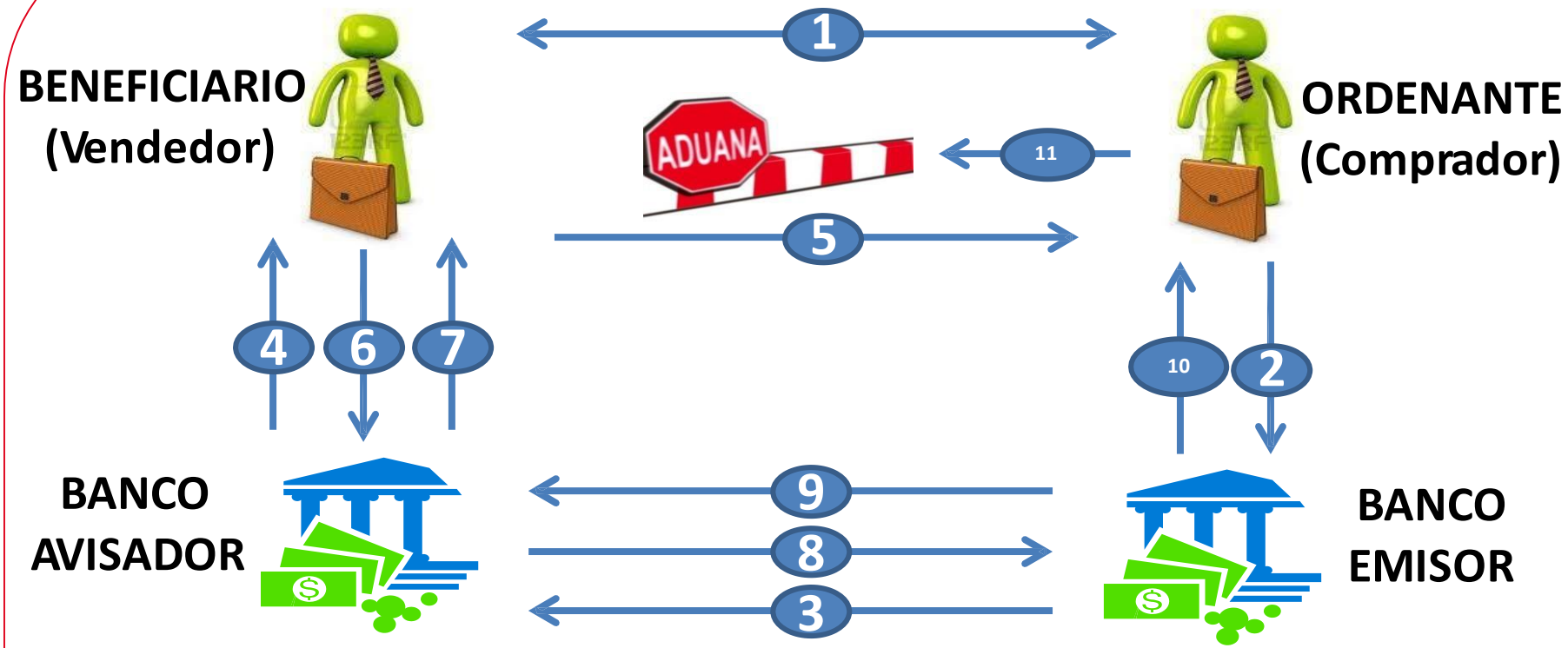
1.A.- Envío de la mercancía

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

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

prom perú

Durante el transporte internacional…

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

Durante el transporte internacional…

Envases y apilamiento inadecuados

Durante el transporte internacional…

Rotulado inadecuado de cajas

DRAWBACK

- Devolución del 3% 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/portal5ES.asp?_page_=707.59700#anclafecha

APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

Impuesto General a las Ventas:

- La Exportación no está afecta 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/portal5ES.asp?_page_=723.59700#anclafecha

MUCHAS GRACIAS

Milagros Aranguri Cossio
Departamento de Asesoría Empresarial y Capacitación

T (51-1) 616-7400 A 1216
sae1@promperu.gob.pe
www.promperu.gob.pe