



# APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

Geraldine Bahamonde Llanos

04 de Junio de 2014

Lima, Perú





## TABLA DE CONTENIDO



### PARTE II

- Paso IV: promoción del producto
- Paso V: contacto comercial
- Paso VI: trámites de aduana
- Paso VII: embarque al exterior



## PASO IV: PROMOCIÓN DEL 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/porta15ES.asp?\\_page\\_=242.00000](http://www.siicex.gob.pe/siicex/porta15ES.asp?_page_=242.00000)
- **Perú trade now** comunidades de negocios que facilitan las operaciones comerciales entre las empresas.  
<http://www.perutradenow.com/en/home>







## PASO IV: PROMOCIÓN DEL 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





# APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

## PASO IV: PROMOCIÓN DEL PRODUCTO

- 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 ?



## PASO V: CONTACTO COMERCIAL

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

INCOTERMS  
(International Commerce Terms)

¿Qué  
determinan?













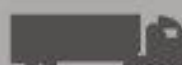



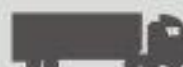










Lugar y forma de entrega de las mercancías

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

Incoterm      Named place      Sharing of costs and risk between buyer and seller in international traffic.

|  |                     |   |   |   |   |
|--|---------------------|---|---|---|---|
| <b>EXW</b> Ex works  | Loading location    |    |     |    |    |
| <b>FCA</b> Free Carrier  | Loading location    |    |    |    |   |
| <b>FAS</b> Free Alongside Ship                                     | Port of loading     |    |    |    |   |
| <b>FOB</b> Free On Board   | Port of loading     |    |     |    |   |
| <b>CFR</b> Cost And Freight  | Port of destination |    |     |    |   |
| <b>CIF</b> Cost, Insurance And Freight                             | Port of destination |    |    |    |   |
| <b>CIP</b> Freight And Insurance Paid                              | Delivery location   |  |  |  |  |
| <b>DDU</b> Delivered Duty Unpaid<br><b>DDP</b> Delivered Duty Paid | Delivery location   |  |  |  |  |

Seller's cost / risk

Buyer's cost / risk



## PASO V: CONTACTO COMERCIAL

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

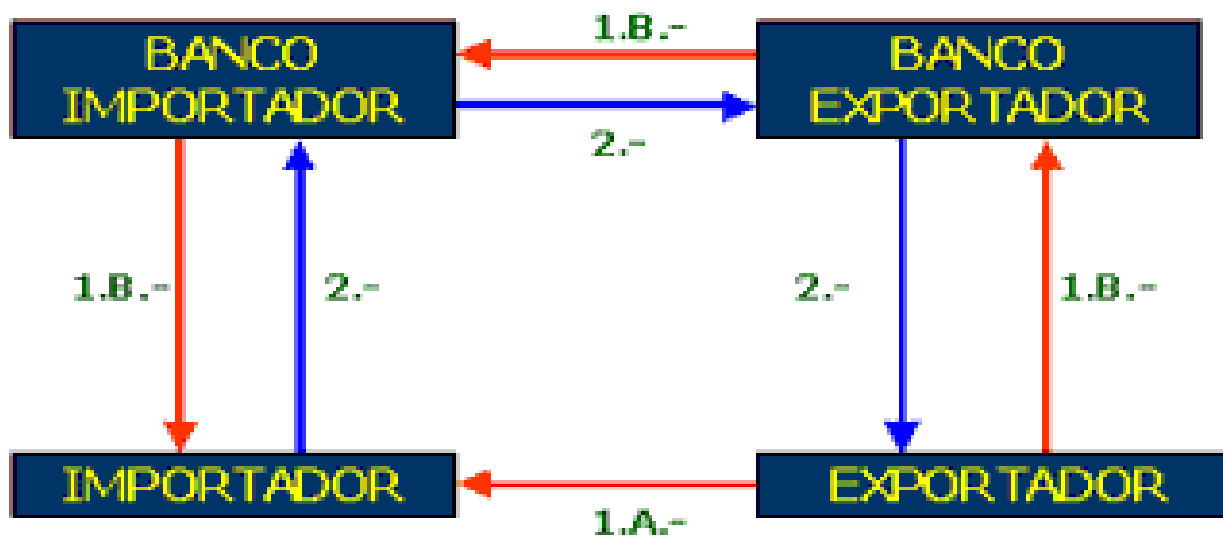
El medio de pago dependerá de:

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.



# APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

## Cobranza Documentaria

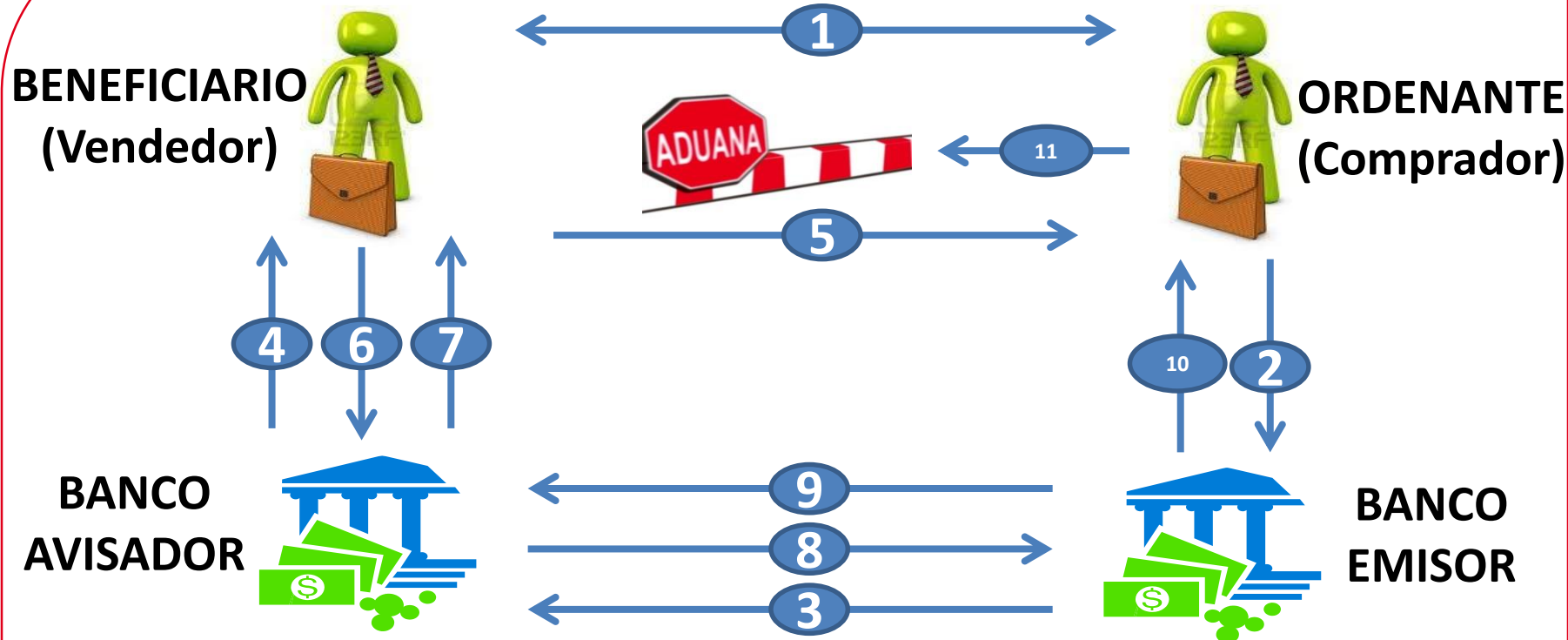


- 1.A.- Envío de la mercancía
- 1.B.- Envío de los documentos y de un efecto financiero
- 2.- Pago (venta al contado) o aceptación del efecto financiero (venta a plazo)



# 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



# APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO



Product Type: Jeans

Material: Denim

Gender: Men

Technics: Beaded

Feature: Color Fade Proof

Fabric Weight: 4-1/2 oz-13oz

Color: Light blue,old dying and other  
colors are available

Place of Origin: Guangdong China (Mainland)

Fob Price: **US\$6** Guangzhou

Port: Guangzhou

Payment Terms: L/C,T/T,Western Union

Minimum Order Quantity: 500 Piece/Pieces small order can  
accept

Supply Ability: 300000 Piece/Pieces per Month  
300000 pieces per month

Package: We can also make the sample by  
all details specification for  
customers, if any further  
cooperation inquiry, kindly please  
get in touch with us directly

## MODELO DE COTIZACIÓN

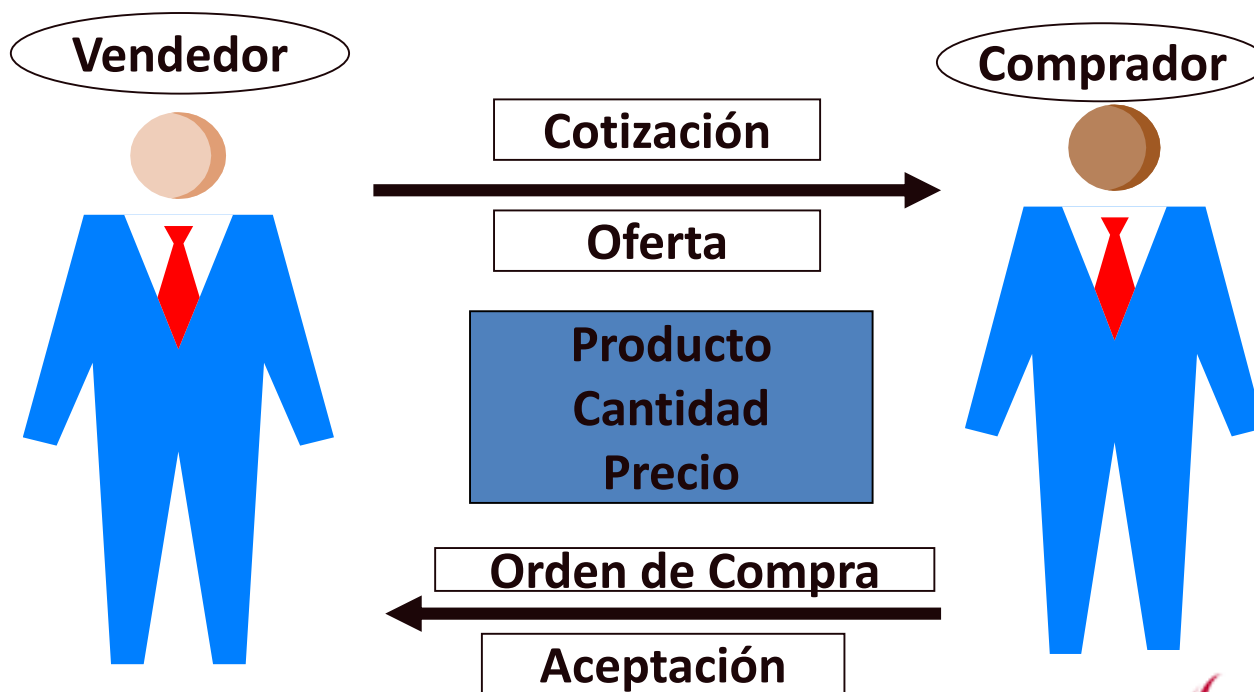




# APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

## PASO V: CONTACTO COMERCIAL

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





# APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

## PASO V: 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





# APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

## PASO V: 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.





# EXPORTANDO PASO A PASO

## PASO VI: TRÁMITES DE ADUANA

### 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

## PASO VI: TRÁMITES DE ADUANA





## PASO VI: TRÁMITES DE ADUANA

**¿Qué debo conocer para el trámite operativo?**

**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%.



## PASO VI: TRÁMITES DE ADUANA

### 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>



# APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

SECCIÓN: XI

MATERIAS TEXTILES Y SUS MANUFACTURAS

CAPÍTULO: 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*



## PASO VI: TRÁMITES DE ADUANA

### 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/porta15ES.asp?\\_page\\_=827.82600](http://www.siicex.gob.pe/siicex/porta15ES.asp?_page_=827.82600)



# APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

## PASO VI: TRÁMITES DE ADUANA

¿Qué información debemos considerar en los documentos?

Datos de la empresa:

### Información general de la empresa

- Razón social
- Dirección
- Teléfono
- Fax
- Correo electrónico
- Página Web
- Persona de contacto

Shipper, and seller should be listed on the invoice.

Country of origin listed. This may differ from the country from which the product is shipped.

Carton Count

List the gross weight and net weight for each item

List packer, grower, or manufacturer separately

Detailed description of commodity, ie: Raw, cooked, filleted, whole, skin on or off, ect.

List the charges and itemized value and weight for each item on the invoice.

You must itemize: duty, insurance, freight and other charges separately. This is REQUIRED and ENFORCED by U.S. Customs

List payment terms and how freight will be handled, ie: prepaid, FOB, CIF, ect

| SHIPPING | QUANTITY | DESCRIPTION OF GOODS                          | UNIT PRICE | AMOUNT (USA)              |
|----------|----------|---|------------|---------------------------|
|          | CASE     | GOODS OF THAILAND ORIGIN                      | US\$/RING  | CAF LOS ANGELES CA, U.S.A |
|          |          | PURCHASE ORDER No. 086400                     |            |                           |
|          |          | FROZEN COOKED SHRIMP RINGS SKIN PACK W/ SAUCE |            |                           |
|          | 2,000    | PACKED 12 x 10 oz. PER MASTER CARTON          | 2.00       | 48,000.00                 |
|          | 2,000    | SIZE: 71/90 QUANTITY: 24,000 RINGS            |            | 48,000.00                 |
| TOTAL    |          |   |            | TOTAL                     |
|          |          | (US. DOLLARS: FORTY EIGHT THOUSAND ONLY)      |            |                           |
|          |          | PREPAID FREIGHT CHARGES USD: 2,334.00         |            |                           |
|          |          | F.O.B. VALUE USD: 45,666.00                   |            |                           |
|          |          | NET WEIGHT (KGS): 6,804.00                    |            |                           |
|          |          | NET WEIGHT (LBS): 15,000.00                   |            |                           |
|          |          | GROSS WEIGHT (KGS): 10,800.00                 |            |                           |
|          |          | PACKER'S NAME AND ADDRESS:                    |            |                           |
|          |          | ABC Seafood Company                           |            |                           |
|          |          | 1234 Super Road, Bangkok, Thailand 001001     |            |                           |



# APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

## Información del producto

- Nombre técnico, nombre comercial, partida arancelaria.
- Especificaciones técnicas del producto, composición química, diseño, características internas o externas, etc. (dependen de la naturaleza del producto).
- Cumplimiento de requisitos nacionales (sanitarios, permisos, y otros).
- Empaque y embalaje, indicando contenidos, pesos, volúmenes, instrucciones de uso, preparación, identificación del comprador, destino, etc.
- Datos completos del fabricante, distribuidor o comercializador.
- Cantidades de producto que ampara la oferta.
- Catálogos o fotos del producto.



# APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

## Información del precio

- Moneda de negociación (EN \$) y precios en Incoterms.
- Validez de la Oferta.
- Descuentos por volúmenes.
- Formas de pago.
- Modelos
- Referencias.
- Otros.

| FACTURA  |  |   |                 |
|--|--|---|-----------------|
| 001-   |  | Nº 000200   |                 |
| Señor(es) :  |  | Fecha, 17 de Mayo del 2013  |                 |
| Dirección : UNIT.101.2001. MAX BURNE DR., BURNABY, BC. V5A 1N3--CANADA   |  | Guía de Remisión: 003-000224  |                 |
| R.U.C. :   |  |   |                 |
| Cantidad   | DESCRIPCION  | P. UNITARIO   | IMPORTE         |
| 2,640  | KILOS DE SACHA INCHI CON CHOCOLATE, DISTRIBUIDO EN 220 CAJAS DE 12 KG. CADA UNA PESO NETO. LOTE DE PRODUCCION SIATPC 131264 (SIATPRC 13107). ORDEN DE COMPRA SNC 1838. | US \$ 11.50   | US \$ 30,360.00 |
|  | (KILOS OF SACHA INCHI AND CHOCOLATE, DISTRIBUTED IN 220 BOXES EACH WITH 12KG NET WEIGHT. PRODUCTION LOT SIATPC 131264 (SIATPRC 13107). PURCHASE ORDER SNC 1838.        |   |                 |
|  | INCOTERM EXW.  |   |                 |
| NOTA: Se recibe a los beneficios de restitución de derechos arancelarios DRAWBACK  |  |   |                 |
| SON: TREINTA MIL TRESCIENTOS SESENTA CON 00/100 DOLARES AMERICANOS   |  |   |                 |
| COMERCIAL GRAFICA MIB S.R.Ltda.<br>R.U.C. 20197809049<br>Serie 001 del 0000101 al 0000200<br>Aut Nº 8961508023<br>FAUT. 31-03-2012 |  | CANCELADO<br>Fecha, ..... de ..... del 201.....<br>p. Amazon Health Products S.A.C. |                 |
|  |  | SUB-TOTAL   | US \$ 30,360.00 |
|  |  | I.G.V. %  |                 |
|  |  | TOTAL   | US \$ 30,360.00 |

ADQUIRENTE O USUARIO



## PASO VI: TRÁMITES DE ADUANA

### 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





## PASO VI: TRÁMITES DE ADUANA

### 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.



# APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

## PASO VII: EMBARQUE AL EXTERIOR

### Modalidades de transporte internacional



Terrestre



Aéreo



Acuático (marítimo, lacustre y fluvial)

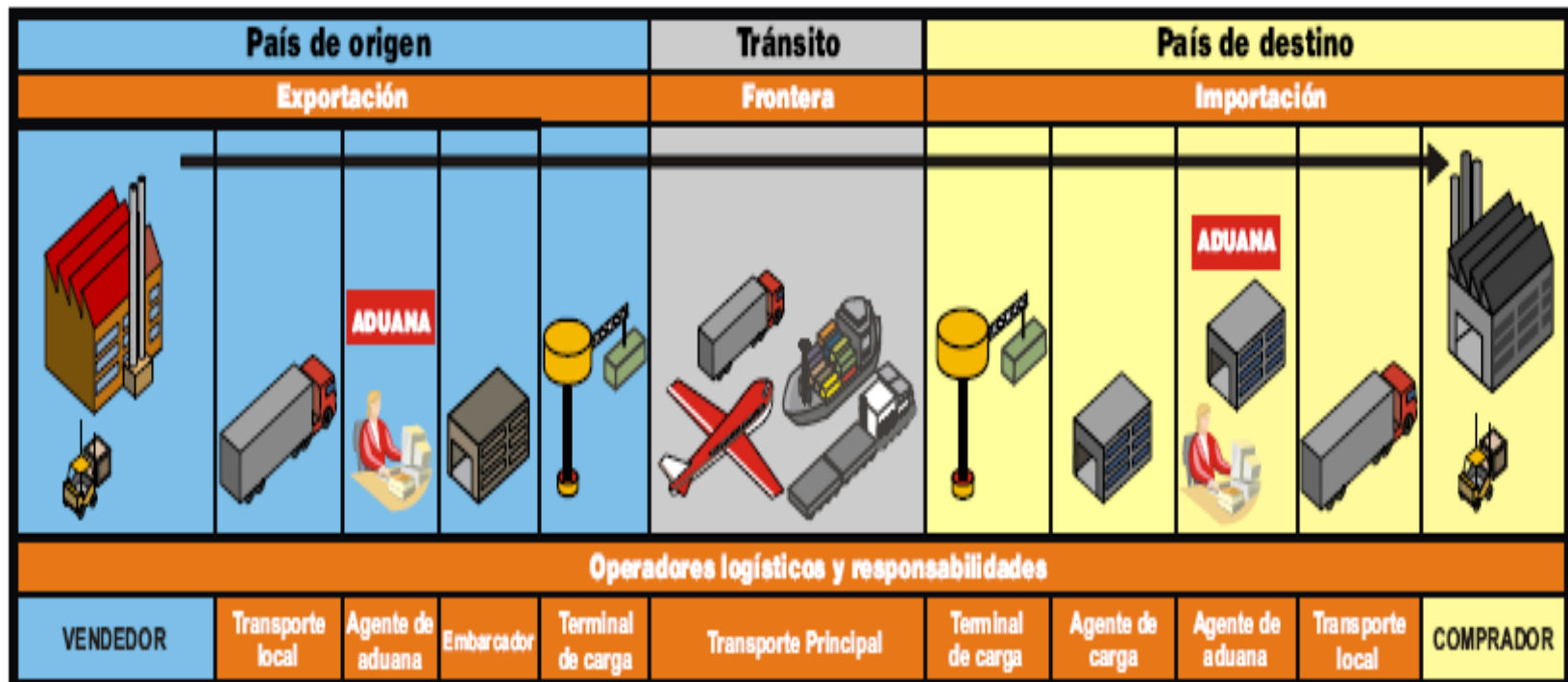




# APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

## PASO VII: EMBARQUE AL EXTERIOR

### *El operador logístico*





# APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

## ¿Dónde encontrar información de los operadores logísticos?

The screenshot shows the SIICEX website interface. At the top left, the SIICEX logo is displayed with the text 'Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior'. Below it, there is a link for 'inscripciones: www.mincetur.gob.pe/concursonacional'. The main header features the slogan 'ideas del Perú para el mundo' and a promotional banner for 'Gana espectaculares premios fecha límite: 30 setiembre 20'. A navigation menu on the left lists various sections like 'Ruta exportadora', 'Test Exportador', 'Regiones', etc. A dropdown menu titled 'CATÁLOGO DE CÓDIGOS' is open, listing various categories such as 'Agentes de Aduanas', 'Agentes de Carga', 'Agentes Marítimos', etc. A red arrow points from the 'Proveedores Logísticos Nacionales' section to the dropdown menu.

**SIICEX**  
Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior

inscripciones:  
www.mincetur.gob.pe/concursonacional

¿Qué es el SIICEX? Preguntas Frecuentes

**ideas del Perú para el mundo**

Gana espectaculares premios  
fecha límite: 30 setiembre 20

**CATÁLOGO DE CÓDIGOS**

- Agentes de Aduanas
- Agentes de Carga
- Agentes Marítimos
- Agentes Navieros
- Almacenes Aduaneros
- Certificados de Origen
- Empresas de Servicio Postal
- Emp. Transporte Terreste
- Empresas Verificadoras
- Ferias
- Importador / Exportador
- Proveedores Extranjeros
- Puertos
- Registro de Operadores
- Tipo de Cambio
- Bajar Información Tabla
- Agentes de Retención
- Agentes de Percepción
- Entidades deudoras del Estado
- Tabla Descripciones mínimas
- Empresas Courier Extranjeras
- Empresas de Servicio de Entrega Rápida
- Otros

**Proveedores Logísticos Nacionales**

Esta sección permite al exportador peruano conocer a las empresas que intervienen en el proceso de exportación.

La búsqueda en esta sección se realiza por código o por descripción.

- Directorio de Fabricantes de Envases Embalajes
- Agentes de Aduanas
- Agentes de Carga
- Agentes Marítimos
- Agentes Navieros
- Almacenes Aduaneros
- Empresas Supervisoras
- Empresas Courier

[http://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?\\_page\\_=239.22800#anclafecha](http://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?_page_=239.22800#anclafecha)





**MUCHAS GRACIAS**

**Geraldine Bahamonde Llanos**

**Departamento de Asesoría  
Empresarial y Capacitación**

**(511) 207-1530 / 719-9999**

**[sae1@promperu.gob.pe](mailto:sae1@promperu.gob.pe)**

**[www.promperu.gob.pe](http://www.promperu.gob.pe)**

