



Puntos críticos en el proceso de exportación

Adm. Luis Enrique Mendez
Gerente Comercial SkyNet Worldwide Express

Lima, Marzo de 2007



BONILLO

El escenario ha cambiado...

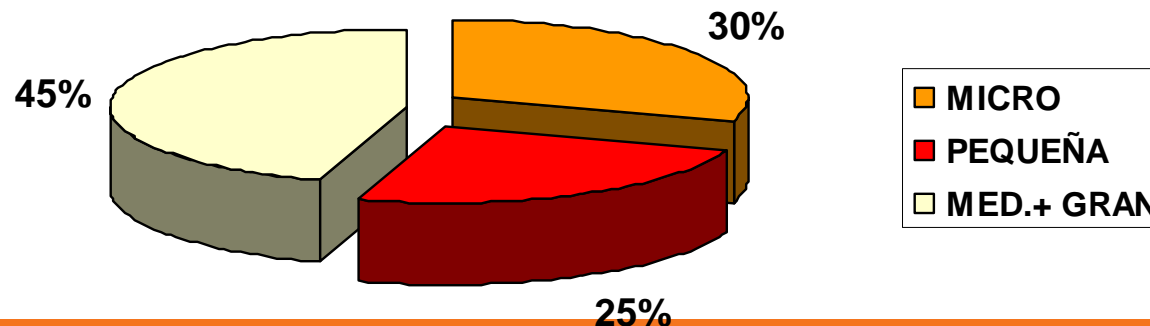
- El Perú se inserta cada vez más al mundo
- El Estado busca promover la apertura de mercados:
Promoción comercial, TLC, acuerdos, información, etc...
- Las exportaciones son el motor del crecimiento
- Las MYPE se interesan en el mercado externo



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



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

CONTENIDO

1. La decisión de exportar
2. Gestión de exportaciones
3. Operaciones de exportación
4. Alternativas de exportación



1. La decisión de exportar

¿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

¿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



¿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**

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

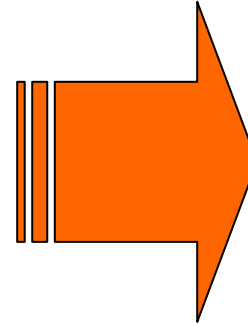
Productos que satisfacen lo que el mercado externo EXIGE

2. Gestión de Exportaciones

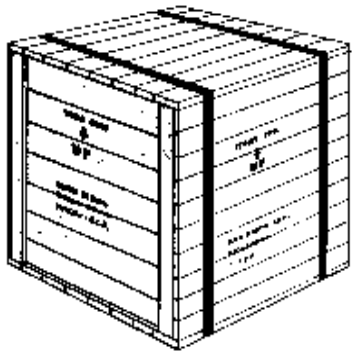
Envases y Embalajes de Exportación



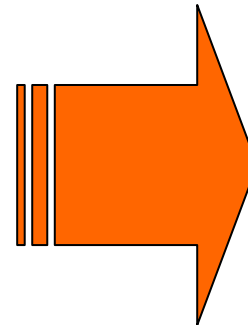
Envase: Es el material que contiene o guarda a un producto y que forma parte integral del mismo; sirve para proteger la mercancía y distinguirla de otros artículos



- 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

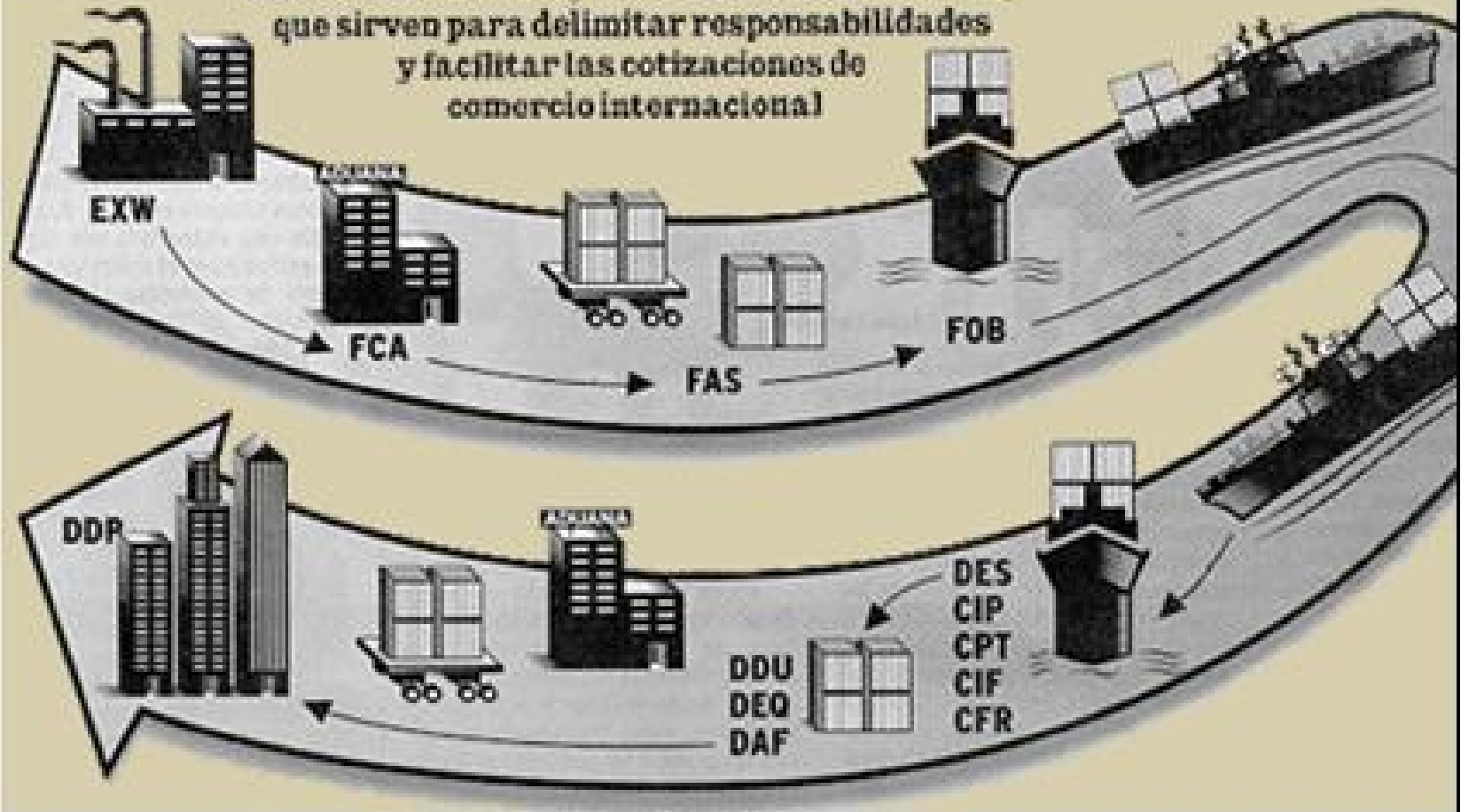
**Deben cumplir las normas
del mercado de destino**

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

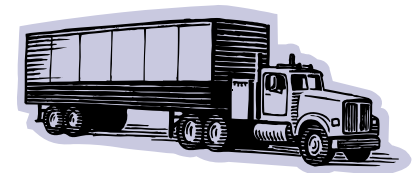
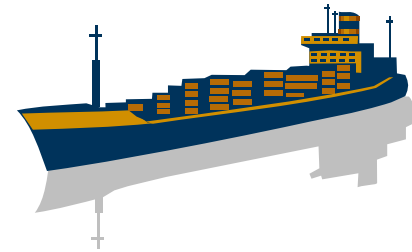
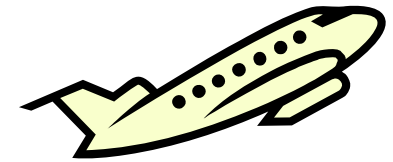
Existen 13 términos, conocidos como Incoterms, que sirven para delimitar responsabilidades y facilitar las cotizaciones de comercio internacional



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.



3. Operaciones de Exportación

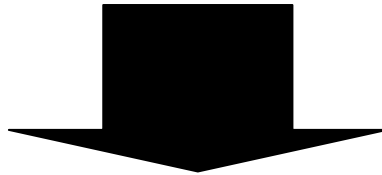
Los primeros pasos en caso de...

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

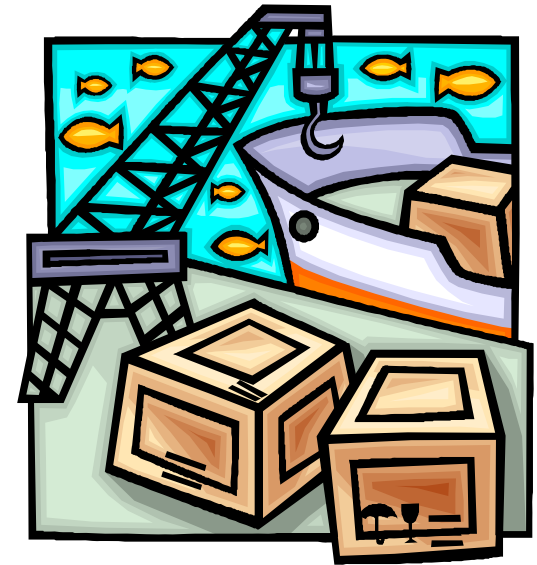
- Después de analizar las muestras, el cliente acepta la operación...
 - El cliente remite una orden de compra (O/C).
 - La O/C tiene validez como **Contrato de Compraventa Internacional**.
 - Comienza el proceso de exportación...



IMPORTANTE: Elaborar un programa para cumplir con los plazos estipulados

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**

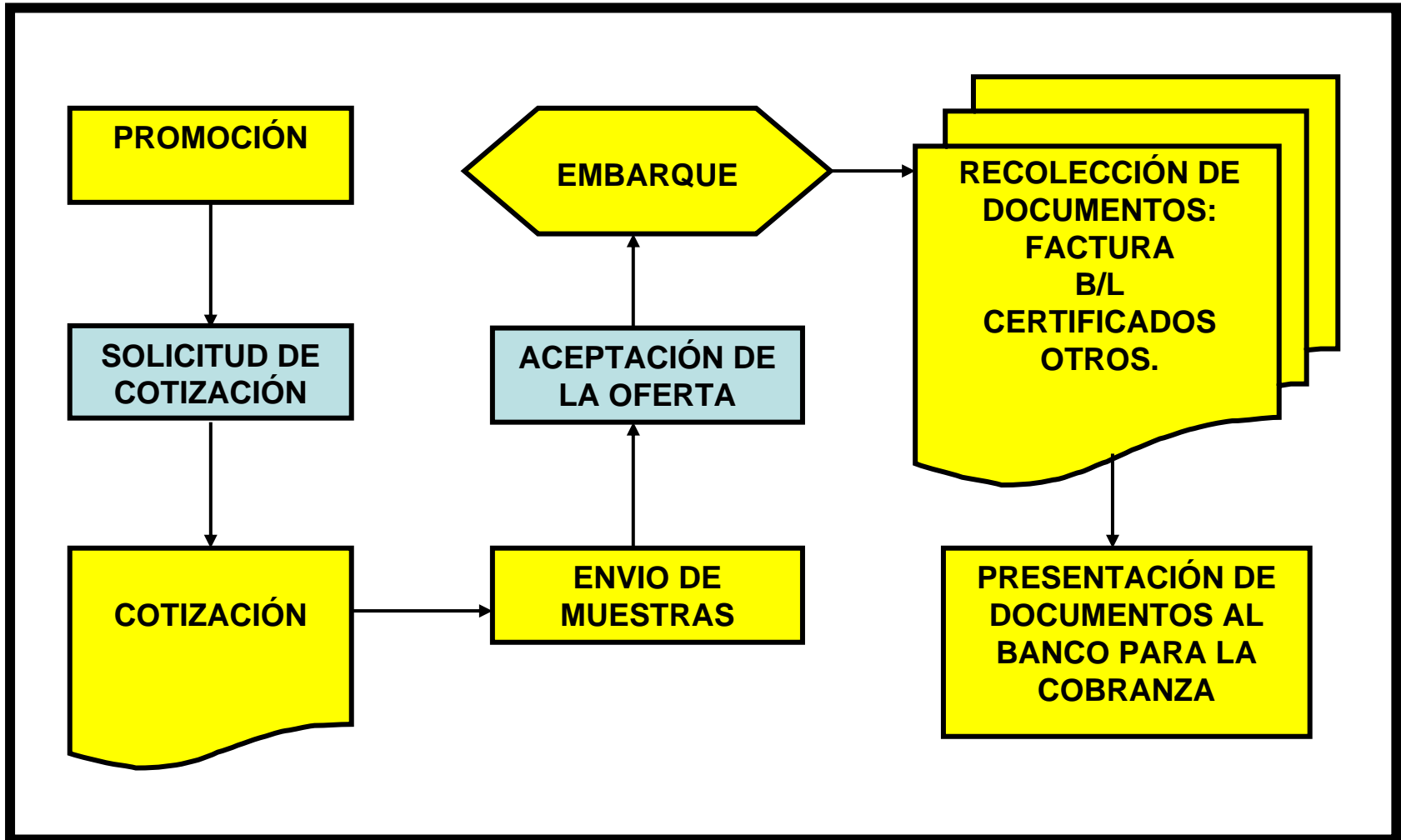
Mayor a US\$ 2000

SÍ Requiere de
Agente de Aduanas

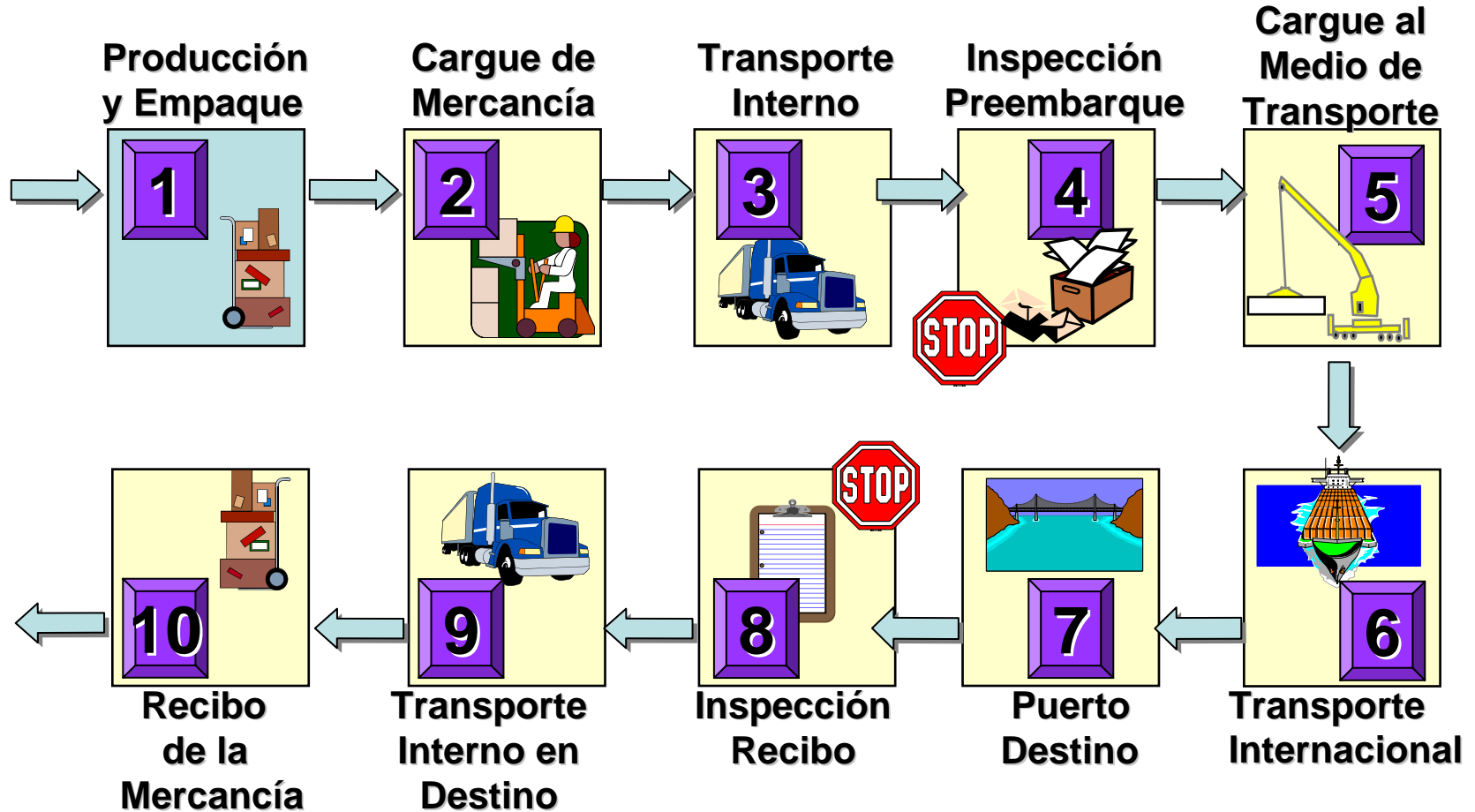
Debe llenarse la
Declaración Única de
Aduanas (**DUA**)

El agente de aduana tramita directamente ante Aduanas

¿Cuál es el proceso de una exportación?



Procesos Carga expresa



Carga expresa aerea

Recoio de mercadería



Estiba de la carga



Acompañamiento de carga



Ingreso a Terminal aereo

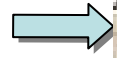


Deposito zona primaria



Carga expresa aerea

Inspección en almacén



Paletizado



Traslado a la nave



Carga a la nave



Travesía



Descarga en destino



Retiro de almacén





Entrega de carga



¿Que documentos se necesitan
para el envío de muestras a los
EEUU?

Skybill / Guía Skynet

- Guía que indica los datos necesarios para el envío de la mercancía, debiéndose consignar:
- Nombre y datos de referencia del enviante (shipper),
- Descripción DETALLADA, instrucciones, valor y peso de la mercancía
- Nombre y datos de referencia del destinatario (consignee).
- Usted podrá usar guías físicas o virtuales.

		Choice Air Courier Del Perú S.A.C. Natalio Sanchez # 125, 2do. Piso Lima, Perú Tel: (511) 4331717 Fax: (511) 4334922 E-MAIL: skynet@skynetim.com.pe		01800842815		<table border="1"> <tr> <td>ORIGIN</td> <td>VIA</td> </tr> <tr> <td>DEST.</td> <td></td> </tr> </table>		ORIGIN	VIA	DEST.	
ORIGIN	VIA										
DEST.											
www.skynet.net				01800842815							
SHIPPERS ACCOUNT #	DATE	FORWARDER AIR BILL - NON-NEGOTIABLE									
FROM (YOUR NAME)		YOUR PHONE NUMBER		TO (RECIPIENTS NAME/CONSIGNEE)		CONSIGNEE PHONE NUMBER					
COMPANY NAME (SHIPPER)				COMPANY NAME (CONSIGNEE)							
STREET ADDRESS		DEPT./FLOOR		STREET ADDRESS (PO. BOXES ARE NOT DELIVERABLE)		DEPT./FLOOR					
CITY		STATE		ZIP/POST CODE							
SHIPPER'S REFERENCE NUMBER		RECEIVER'S VAT/GST NO. OR EIN/SSN		CITY		STATE					
						ZIP/POST CODE					
FULL DESCRIPTION OF CONTENTS				<input type="checkbox"/> DOCUMENT		<input type="checkbox"/> NON DOCUMENT					
				COUNTRY		FAX NO./TELEX					
PLEASE INCLUDE COMMERCIAL INVOICE (PROFORMA) & 2 COPIES WITH ALL NON DOC. SHIPMENTS				PIECES		WEIGHT					
SHIPPERS INSTRUCTIONS				<input type="checkbox"/> KGS <input type="checkbox"/> LBS		<input type="checkbox"/> GMS <input type="checkbox"/> OZ					
ALL CUSTOM DUTIES CHARGED TO CONSIGNEE				DECLARED VALUE FOR CUSTOMS		BASE CHARGE					
CHECK SERVICE REQUIRED (IF SERVICE IS NOT CHECKED-STANDARD COURIER WILL APPLY)				VOLUMETRIC CHARGED WEIGHT		ADDITIONAL WEIGHT					
<input type="checkbox"/> NETPAK		<input type="checkbox"/> PREMIUM COURIER		<input type="checkbox"/> COURIER FREIGHT							
<input type="checkbox"/> STANDARD COURIER		<input type="checkbox"/> DEFERRED SERVICE		<input type="checkbox"/> MAILNET (SKYMAIL)		INSURANCE CHARGE					
CONTRACT OF CARRIAGE CONDITIONS: (We hereby acknowledge all the terms and conditions contained on the reverse side as the terms and conditions of this contract and agree to be bound by such terms and conditions. The Carrier specifically limits its liability to a maximum of U.S. \$100.00 per consignment for any cause. (Please see Conditions on reverse)				DO YOU WANT INSURANCE COVERAGE?		OTHER					
				<input type="checkbox"/> YES <input type="checkbox"/> NO		AMOUNT \$					
				RECEIVED IN GOOD ORDER BY: (PRINT NAME)							
X SHIPPER'S SIGNATURE				RECEIVER'S SIGNATURE							
RECEIVED BY SKYNET		PIECES		DATE		TIME					
						DATE RECEIVED					
						TIME					
						PIECES					
						TOTAL CHARGES					

- **Invoice/Factura Proforma:**
 - Documento donde se declara el nombre del importador, lugar, descripción de la mercancía a embarcar, precio y condiciones de venta.
 - Con este documento Aduanas en EEUU verifica que el producto enviado corresponde con lo declarado.

COMERCIAL INVOICE / FACTURA COMERCIAL						
DATE OF EXPORTATION (Fecha de exportación)		EXPORT REFERENCES (Referencia) 018-				
SHIPPER / EXPORTER (Exportador - Remitente)		CONSIGNEE (Destinatario)				
COUNTRY OF ORIGIN OF GOODS (Pais de Origen) PERU		IMPORTER (IF OTHER THAN CONSIGNEE) (Importador)				
COUNTRY OF ULTIMATE DESTINATION (Pais de Destino)						
MARKS & NUMBER (Marcas y Números)	N.OF PKGS. (N.de Envios)	COMP. DESCRIPT.OF GOODS (Descripción del Producto)	WEIGHT (Peso)	QUANT (Cantidad)	UNIT.VALUE (Valor Unitario)	TOTAL VALUE (Valor Total)
					TOTAL	
COMODITIES ARE LICENSED FOR ULTIMATE DEST. SHOWN.DIVERSION CONTRARY TO U.S. LAW IS PROHIBITED Estos envíos están autorizados para el destino indicado.Cambios contrarios a las leyes americanas están prohibidos.						
I DECLARE THAT ALL INFORMATION CONTAINED IN THIS INVOICE TO BE TRUE AND CORRECT. Declaro que toda la información contenida es verdadera.						
Firma del Exportador			(Nombre y cargo)			

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).

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

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:		3. Importer Name & Address:
2. Producer Name / Address:		
4. Description of Article:		
5. Preference Group:		
6. U.S./Andean Fabric Producer Name & Address:		7. U.S./Andean Yarn Producer Name & Address:
8. Handloomed, Handmade, or Folklore Article:		9. Name of Short Supply Fabric or Yarn:
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.		
10. Authorized Signature:		11. Company:
12. Name: (Print or Type)		13. Title
14. Date: (DD/MM/YY)	15. Blanket Period From: To:	16. Telephone: Facsimile:

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

- Contrato e incoterms
- Flete y eleccion carrier
- Seguimiento despacho
- Desaduanamiento y entrega



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.

Flete y elección del carrier

- las variables para elegir al carrier son reserva disponible, tiempos de transito, 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 Mendez

emendez@skynetlim.com.pe

lemendez@hotmail.com