



Puntos Críticos y Logística del Proceso de Exportación

Israel Sanguineti Ascencios

Lima, Julio de 2012

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. Mecanismos de familiarización con el mercado externo
6. Logística de exportación
7. Incentivo a las exportaciones
8. Tramites 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.** Transferencia de costos y riesgos.
- **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 transito, 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

Oportunidad y sensación de Oportunidad



BONIL

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 MYPEs se interesan en el mercado externo



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

¡OPORTUNIDAD!

Acuerdos Comerciales

Actuales

- TLC con EE.UU. (2005)
- TLC con Tailandia
- TLC con Singapur
- TLC con China
- ATPDEA
- SGP / SGP plus (UE)
- CAN
- Mercosur
- Chile

Acuerdos Comerciales

Futuros

- TLC con Chile
- Acuerdo Comerciales diversos
- UE

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.
- Generar mayores volúmenes y por ende dividendos

- **¿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 PROMPERU, Soluzioni u otras instituciones, donde recibirá asesoría

¿A dónde exportar?

- ✓ Mercados más cercanos
- ✓ Mercados mas rentables
- ✓ 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**



SOLUZIONI
www.soluzioniinternational.com

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

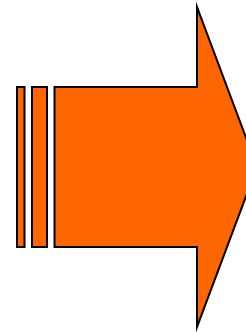
Productos que satisfacen lo que el mercado externo EXIGE

Gestión de Exportaciones

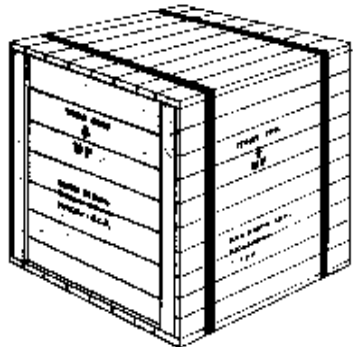
Envases y Embalajes de Exportación



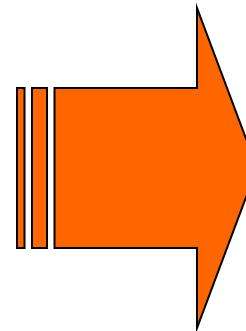
Envase: Es el material que contiene o guarda a un producto y que forma parte integral del mismo; sirve para proteger la mercancía y distinguirla de otros artículos



- 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**



MERCANCÍA ACONDICIONADA PARA SU VENTA

ALMACEN, TRANSPORTE INTERIOR Y AJUARO DE EXPORTACIÓN

GASTOS DE MANIPULACIÓN EN ORIGEN

TRANSPORTE EXTERIOR

SEGURO DE LA MERCANCÍA

GASTOS DE MANIPULACIÓN EN DESTINO

AJUARO DE IMPORTACIÓN

TRANSPORTE INTERIOR Y ENTREGA

Términos Internacionales de Comercio

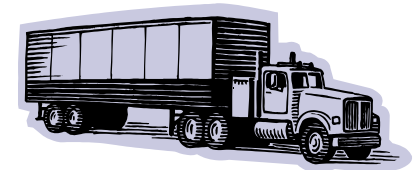
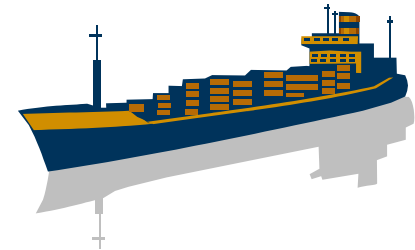
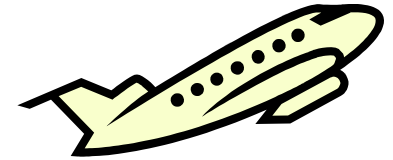
		MERCANCÍA ACONDICIONADA PARA SU VENTA	ALMACEN, TRANSPORTE INTERIOR Y AJUARO DE EXPORTACIÓN	GASTOS DE MANIPULACIÓN EN ORIGEN	TRANSPORTE EXTERIOR	SEGURO DE LA MERCANCÍA	GASTOS DE MANIPULACIÓN EN DESTINO	AJUARO DE IMPORTACIÓN	TRANSPORTE INTERIOR Y ENTREGA
TRANSPORTE POLIVALENTE	EXW	●	●	●	●	●	●	●	●
	FCA	●	●	●	●	●	●	●	●
	CPT	●	●	●	●	●	●	●	●
	CIP	●	●	●	●	●	●	●	●
	DAT	●	●	●	●	●	●	●	●
	DAP	●	●	●	●	●	●	●	●
	DDP	●	●	●	●	●	●	●	●
TRANSPORTE MARÍTIMO	FAS	●	●	●	●	●	●	●	●
	FOB	●	●	●	●	●	●	●	●
	CFR	●	●	●	●	●	●	●	●
	CIF	●	●	●	●	●	●	●	●

● VENDEDOR ● COMPRADOR

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.



Operaciones de Exportación

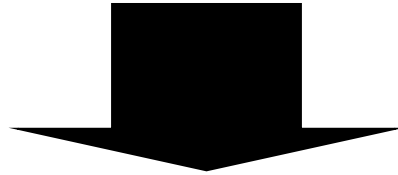
Los primeros pasos en caso de...

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



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.

La Empresa deberá contar con material promocional: perfil de la empresa, folletos, catálogos.



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 similar a la de un Contrato de Compraventa Internacional.

Comienza el proceso de exportación...



IMPORTANTE: Elaborar un programa para cumplir con los plazos estipulados

Transporte de carga

DOCUMENTOS REQUERIDOS POR LA ADUANA PERUANA

- DUA (Declaración Única de Aduanas)
- AWB / BL
- Guía de remisión
- Factura Comercial Definitiva

Documentos requeridos según el lugar de destino:

- Certificado de Origen

Documentos exigidos según el tipo de Producto:

- Registro Sanitario
- Certificado Fitosanitario
- Certificado Zoo-Sanitario
- Especies protegidas (ex INRENA)
- INC
- Relaciones exteriores



Ejemplo:

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

Documentación Necesaria

Guía Aérea

En el caso de las exportaciones Express cada una de las exportaciones es realizada en una guía hija (HAWB).

La guía indica los datos necesarios para el envío de la mercancía, debiéndose consignar:

1. Nombre y datos de referencia del enviante (shipper),
2. Descripción DETALLADA, instrucciones, valor y peso de la mercancía
3. Nombre y datos de referencia del destinatario (consignee).

Documentación Necesaria

- **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 envios 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)				

FDA para exportar Alimentos a EEUU



Titulo III

- Detención Administrativa (Sec303)
 - Registro de Instalaciones Alimenticias (Sec305)
(Registro de Food Facility . Número de FDA)
 - Establecimiento y Mantenimiento de Registros (Sec306)
 - Notificación Previa de Alimentos Importados (Sec307) (Prior Notice)
-

Alimentos Regulados

- Pescados y mariscos
- Leche y derivados
- Frutas y vegetales frescos o secos
- Productos de panadería
- Alimentos en conserva
- Refrescos
- Alimento para animales domésticos (inclusive mascotas)
- Café, té, infusiones
- Carnes, embutidos
- Huevos
- Cereales, granos y menestras
- Golosinas y confitería
- Bebidas alcohólicas
- Aditivos alimentarios
- Suplementos

***TODOS AQUELLOS QUE FINALMENTE VAYAN A SER CONSUMIDOS EN EE.UU**

Restricciones país destino

- Todo exportador debe verificar las restricciones de peso, valor, producto del país de destino donde piensa incursionar
- Según 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



Casuística

1. Exportador de aceite de oliva Japón sin Frontera SAC
2. Exportador de textiles Jean Gamarra Lee
3. Exportador de artesanías Jorge Handycraft Inc
4. Exportador de alimentos Usa without FDA
5. Exportador de textiles Polos en Container sin CO
6. Importador de artefactos Arroceras Clausula C

Oportunidades de Promoción

Y Estados Unidos es el mercado más grande del mundo ...



Fuente: Universidad de Brigham

... en términos del PBI

Ferias Internacionales





SIAL



Es una de las ferias más importantes del mundo.

Es llevada a cabo en 5 locaciones.

Caracter: Profesional

Ámbito: Internacional

Organización ferial: Sial

Recinto ferial: Parc d'expositions de Paris-Nord, Villepinte

Superficie: 215000 metros cuadrados

Número de visitantes: 140423

Número de expositores: 5259



Muchas Gracias.

isanguineti@soluzioniinternational.com

i_sanguineti@hotmail.com

