

RUMBO A ESPAÑA

Requisitos para exportar textiles y joyería a España

Sergio Fernandez Quispe
sergio.fernandez@dhl.com



28 de octubre de 2015
Lima, Perú

Agenda

- ▶ ✓ ¿Qué es la Exportación?
- ✓ Proceso de Internacionalización
- ✓ Datos demográficos, principales estadísticas import / export, productos.
- ✓ Principales centrales de compras y redes de distribución en España y, principales ferias en Europa.
- ✓ Aspecto atender en cuenta para las ventas de E-commerce en Europa.
- ✓ Consideraciones para exportar a España
- ✓ Principales claves para exportar a España, y la Unión Europea.



Exportación | Concepto

De acuerdo la legislación nacional, es un régimen aduanero aplicable a las mercancías en libre comercialización que salen del territorio aduanero, para uso o consumo definitivo en el exterior las cuales no están afectadas a ningún tributo en el mercado local.

La exportación de bienes NO ESTÁ AFECTA A TRIBUTO

El servicio que presta la SUNAT en cuanto a la exportación, es el de facilitar la salida al exterior de las mercancías, para mejorar nuestra competitividad y oferta exportable frente a otros países de la región

¿Quienes pueden exportar?

TODOS PODEMOS EXPORTAR, solo necesitamos contar con un registro único de contribuyente RUC.

* Solo en caso que no cuente con RUC para el caso de personas naturales que realicen:

- Exportaciones en forma ocasional que no exceda los 1000 US\$
- Máximo de 3 exportaciones anuales
- O una exportación única de máximo 3000 US\$



¿Por qué decidimos exportar?

Buscar nuevos mercados

Obtener mayores ingresos

Colocar mayores volúmenes

Ganar competitividad a través de la experiencia de mercados extranjeros.

Consideraciones previas a exportar

Estudio de Mercado

Demanda en el exterior

Condiciones para el ingreso al extranjero

Tratativas para la venta en el exterior

Comunicación / idioma / cultura

Obtención de estándares adecuados de calidad

Embalaje

Conservación del producto

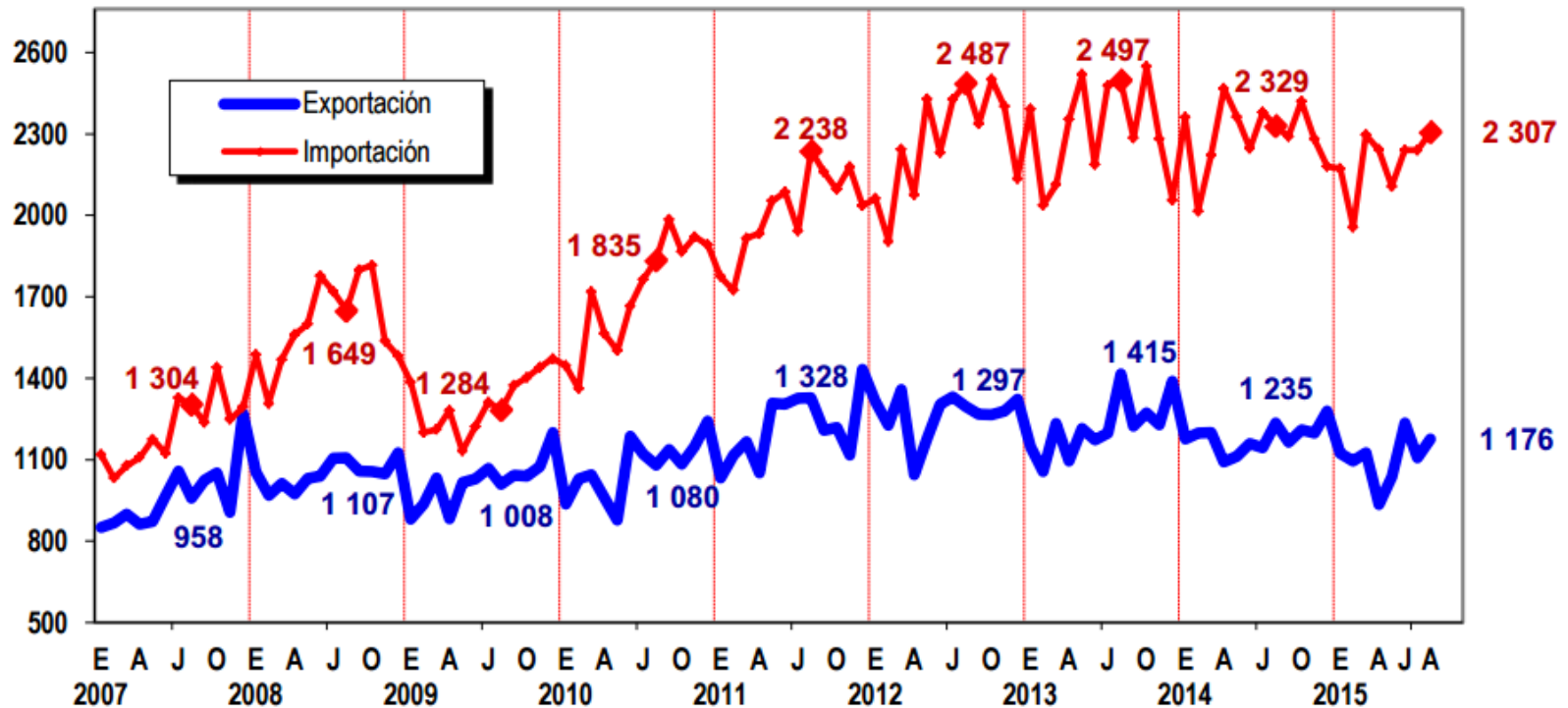
Presentación y acondicionamiento para el transporte

DATOS DEL MOVIMIENTO COMERCIAL DEL PERU

INFORME TÉCNICO N° 10 OCTUBRE 2015
INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA E INFORMÁTICA

Datos estadísticos de las exportaciones no tradicionales

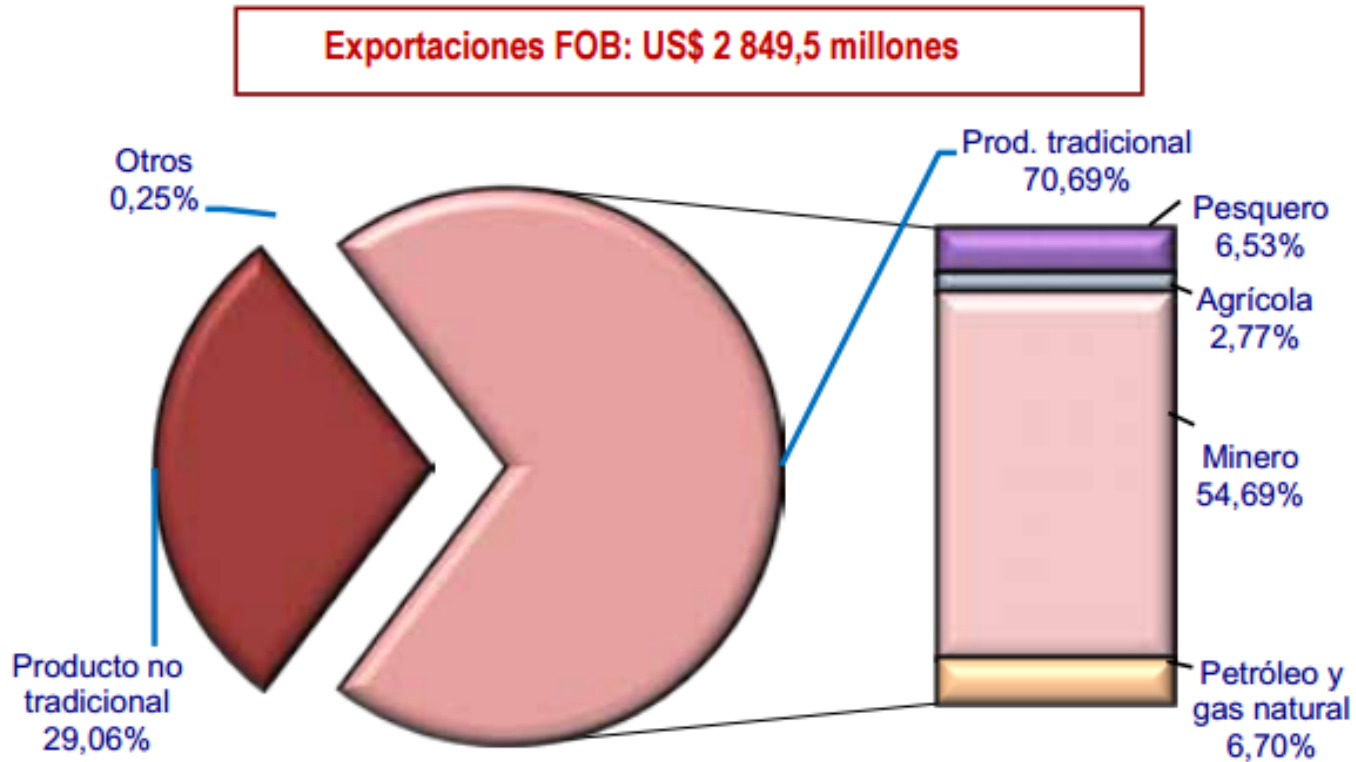
Exportación e Importación FOB real: 2007-2015
(Millones de US dólares de 2002)



Fuente: Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria.
Instituto Nacional de Estadística e Informática.

Datos estadísticos de las exportaciones no tradicionales

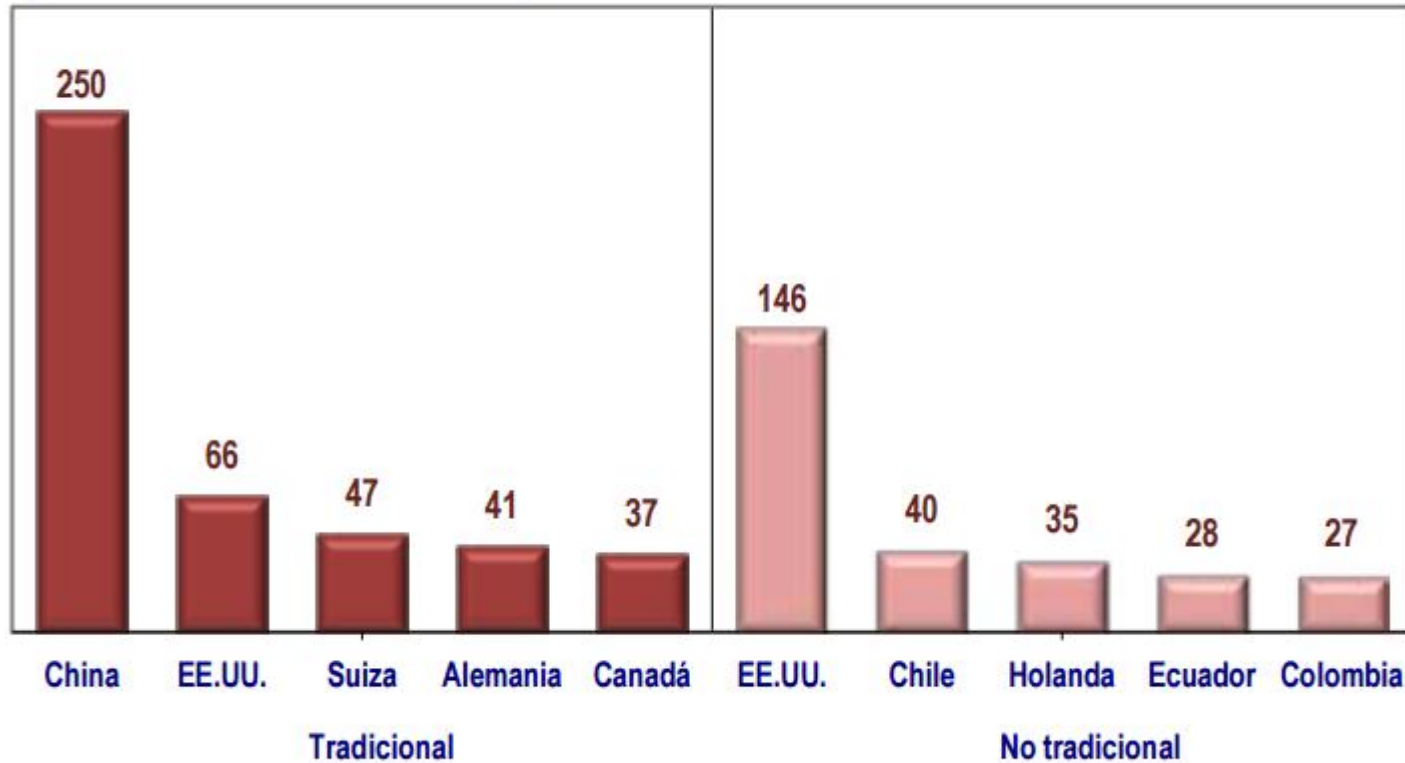
Exportación FOB según sector económico: Agosto 2015
(Estructura porcentual nominal)



Fuente: Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria.
Instituto Nacional de Estadística e Informática.

Datos estadísticos de las exportaciones no tradicionales

Exportación Tradicional y No Tradicional por país de destino: Agosto 2015
(Millones de US dólares de 2002)



Fuente: Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria.
Instituto Nacional de Estadística e Informática.

Oportunidad para Exportar : Tratados de Libre Comercio

¿Qué Acuerdos Comerciales tenemos?

En vigencia



Por entrar en vigencia



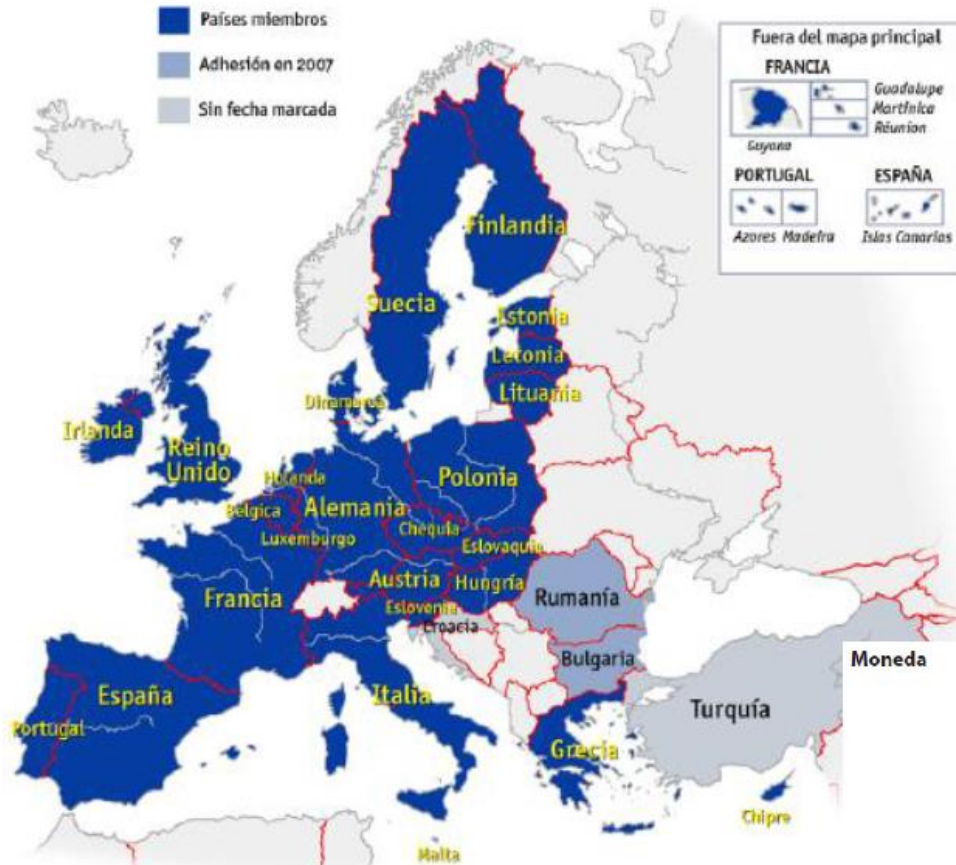
En negociación



Exportando hacia España



Unión Europea : 28 estados miembros



Datos Macro economicos: 2014:

- 28 Países
 - 480 M habitantes (7% población mundial)
 - PIB: €13 920 541 millones de euros.
 - COMEX: 20% import/export mundiales
 - 66% de las import/export se realizan en la UE
- Entre países miembros.
- Unión aduanera

€uro (EUR). Fracción monetaria: céntimo. De los 28 países integrantes de la Unión Europea, 19 han adoptado el Euro: Alemania, Austria, Bélgica, Chipre, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Países Bajos y Portugal.

Periodo	Cambio de venta EUR - USD
2015	1.1233
2014	1.3293

Ficha Técnica de España

Ficha país	
Nombre oficial	Reino de España.
Superficie	505.968 km ²
Situación geográfica	En Europa meridional. Limita al norte con Francia y Andorra, al oeste con Portugal. También, comprende las Islas Baleares en el Mar Mediterráneo, las Islas Canarias en el Océano Atlántico y las provincias de Ceuta y Melilla en el norte de África.
Recursos	Carbón, zinc, hierro, mercurio, plomo y uranio.
Población	47.670.262 habitantes (Mayo del 2015)
Densidad	92,1 habitantes/km ²
Capital	Madrid (3.293.600 hab.)
Principales ciudades	Barcelona (1.602.400 hab.), Valencia (807.200 hab.), Sevilla (696.600 hab.), Bilbao (346.600 hab.)
PIB per cápita	22.780 €
Religiones	Aunque es un estado laico, el 71,8% son católicos, el 15% ateo y el resto, creyentes de otras confesiones.
Lenguas	El español es lengua oficial de todo el Estado. El catalán, valenciano, gallego y vasco son lenguas cooficiales en las respectivas Comunidades Autónomas.
Formalidades de entrada	Los ciudadanos de cualquier estado de la Unión Europea, Suiza, Noruega, Islandia y Liechtenstein necesitan el Documento Nacional de Identidad o el pasaporte en vigor. Los viajeros procedentes del resto del mundo además deben tener visado.
División administrativa	17 Comunidades Autónomas, 50 provincias y 2 ciudades autónomas, Ceuta y Melilla.
Moneda	euro (EUR). Fracción monetaria: céntimo. De los 28 países integrantes de la Unión Europea, 19 han adoptado el euro: Alemania, Austria, Bélgica, Chipre, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Países Bajos y Portugal.
Periodo	Cambio de venta EUR - USD
2015	1.1233
2014	1.3293

¿Por que escoger España?

- Acceso a **1,300 millones** de consumidores.
- Infraestructura de transporte **ultramoderna**.
- Sistema sanitario moderno y de excelente **calidad**.
- Marco estable y riguroso para los negocios y la ciudadanía.
- **Situación geográfica privilegiada** de cara a los principales mercados de Europa del Sur y Latinoamérica:

- 8,000 km. de costa y hermosas playas con un excelente clima.
- **2º destino turístico mundial** por ingresos y 4º por llegadas de viajeros.
- Rico patrimonio histórico y cultural.
- Gastronomía única de renombre internacional.

Ventajas

- **Mismo idioma.**
- **Relaciones e intereses culturales.**
- **Condiciones Migratorias.**
- **Productos importados.**
- **Puente para otros países de Europa y África del Norte.**

Indicadores Macroeconómicos de España

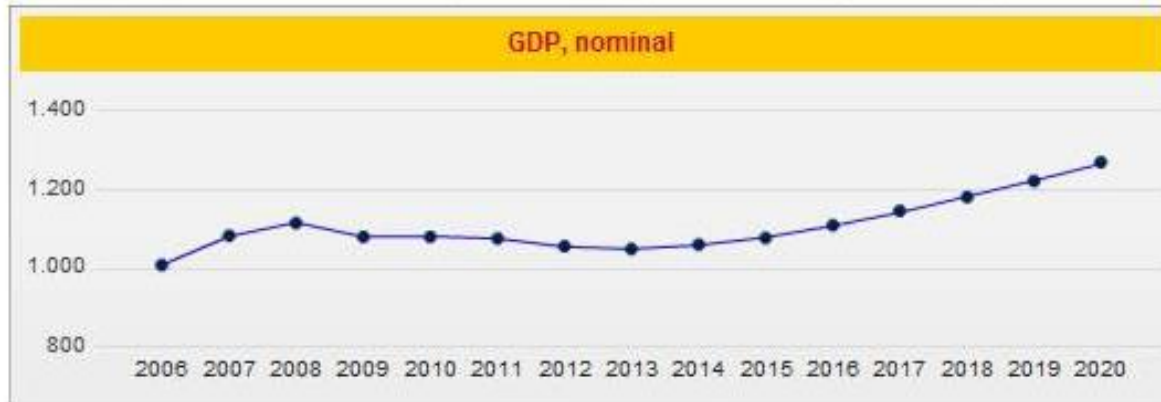
Indicadores Macroeconómicos España – Producto Bruto Interno

Spain

in bln.

EUR

Indicator	< 2014 >	< 2015 >	abs. Dev.	rel. Dev.
GDP, nominal	1.058,5	1.078,1	19,6	1,9%
GDP, real	1.063,9	1.092,0	28,1	2,6%
Exports of goods and services, real	346,2	368,7	22,5	6,5%
Imports of goods and services, real	318,0	336,5	18,5	5,8%
Domestic demand, nominal	1.031,9	1.041,4	9,5	0,9%
Domestic demand, real	1.039,7	1.064,3	24,7	2,4%
Private consumption, real	624,8	643,2	18,3	2,9%
Inflation (in %)	-0,2	-1,5	-1,4	



Internacionalización en la Unión Europea

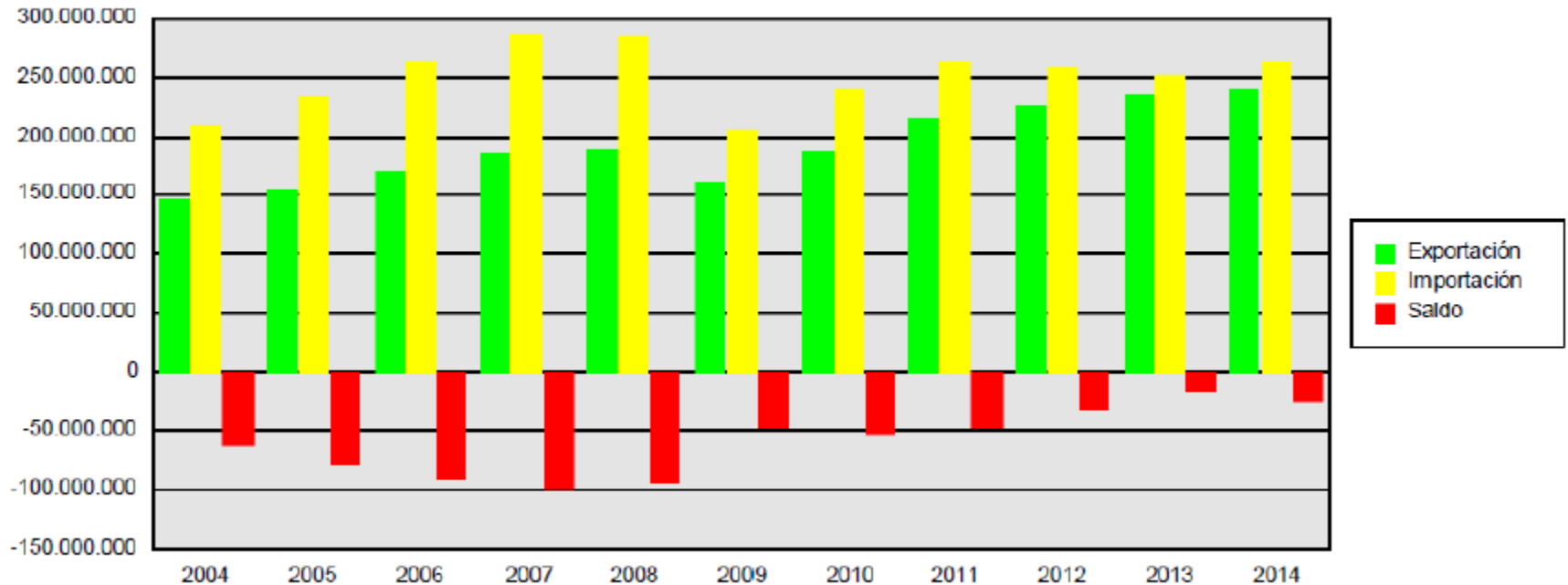
INTERNACIONALIZACIÓN: ¿QUÉ DESTINOS HOY?

- En la actualidad la UE concentra casi el 60% del negocio de la empresas Españolas
- Seguido de América Latina y Norte de África



España: Balanza Comercial

EVOLUCIÓN COMERCIO EXTERIOR ESPAÑOL (*)



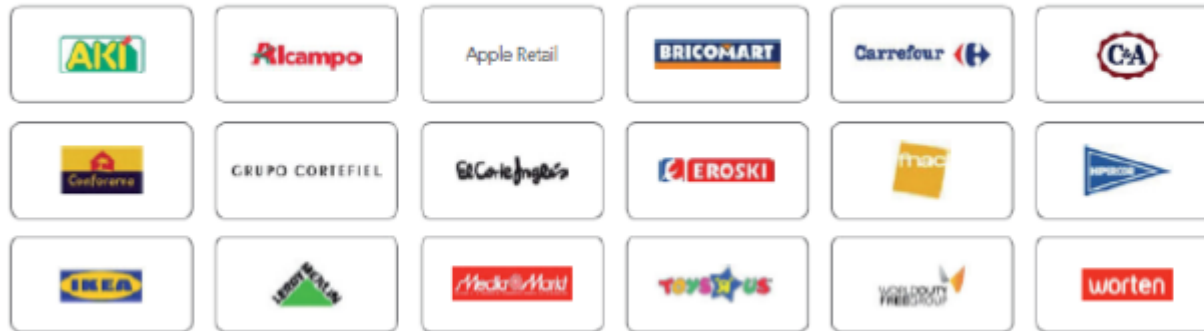
Comercio Exterior entre España y Peru

BALANZA COMERCIAL (*)

	Exportación		Importación		Saldo		Cobertura	
	Valor	% Año anterior	Valor	% Año anterior	Valor	% Año anterior	%	% Año anterior
2004	160.533,86	12,78%	366.310,12	17,17%	-205.776,26	20,84%	43,82%	-3,75%
2005	155.897,11	-2,89%	489.360,97	33,59%	-333.463,85	62,05%	31,86%	-27,31%
2006	185.278,33	18,85%	662.490,16	35,38%	-477.211,83	43,11%	27,97%	-12,21%
2007	216.018,65	16,59%	855.470,23	29,13%	-639.451,58	34,00%	25,25%	-9,71%
2008	253.833,52	17,51%	777.034,62	-9,17%	-523.201,10	-18,18%	32,67%	29,37%
2009	197.351,14	-22,25%	533.912,63	-31,29%	-336.561,49	-35,67%	36,96%	13,15%
2010	307.044,85	55,58%	1.055.978,70	97,78%	-748.933,85	122,53%	29,08%	-21,34%
2011	413.920,27	34,81%	1.655.145,57	56,74%	-1.241.225,30	65,73%	25,01%	-13,99%
2012	578.635,63	39,79%	1.728.884,38	4,46%	-1.150.248,75	-7,33%	33,47%	33,83%
2013	642.878,11	11,10%	1.409.873,25	-18,45%	-766.995,14	-33,32%	45,60%	36,24%
2014	499.188,65	-22,19%	1.312.753,80	-8,94%	-813.565,15	1,68%	38,03%	-14,55%

Principales Operadores en España

Empresas asociadas



Asociación nacional de Gran distribución agrupa a 18 de las principales empresas

Estructura de establecimientos

Centros de ANGED en España por tipología 2013 (A)

Número de establecimientos

Tipología	Número de establecimientos
Hipermercados	360
Supermercados	1.187
Autoservicios	764
Grandes almacenes ⁽¹⁾	209
Textil	1.311
Agencias de viajes	1.151
Estaciones de servicio	200
Droguería y perfumería	221
Grandes superficies especializadas	338
Otros	225
TOTAL ANGED	5.766

Datos básicos

- CLIENTES:**
3,2 millones de personas visitan nuestras tiendas a diario
 17,5 % de los hogares españoles
- SUPERFICIE:**
5.766 establecimientos
 8,8 millones de m² (12,8 % sector)
 + 43 establecimientos netos
- FACTURACIÓN:**
37.260 millones de euros (18,1 % del sector)
- INVERSIÓN:**
1.143 millones de euros (43,2 % del sector)
 11.100 millones de euros durante los últimos seis años
- PROVEEDORES:**
27.400 millones de euros en compras a proveedores nacionales
 Peso sobre las ventas del 74 %
- EMPLEO:**
215.148 empleados
 (12,3 % del sector)

Principales ferias europeas por sectores

Gastronomía			
Vinexpo 2015 Burdeos	Salón internacional del Vino	FRANCIA-BURDEOS	14.06.2015 - 18.06.2015
London Wine Fair	Feria profesional de vinos	UK-LONDRES	18.06.2015 - 20.06.2015
Mela 2015 Berlín	Feria para la alimentación, la Agricultura, la pesca, la silvicultura, la caza y la jardinería	ALEMANIA-BERLIN	10.09.2015 - 13.09.2015
Anuga 2015 Colonia	Feria de alimentación y bebidas	ALEMANIA-COLONIA	10.10.2015 - 14.10.2015
Alimentaria Barcelona 2016	Alimentación y Bebidas	ESPAÑA-BARCELONA	25.04.2016 - 28.04.2016
Expooliva Jaen 2015	Feria internacional de aceites de oliva y productos afines	ESPAÑA-JAEN	06.05.2015 - 09.05.2015
Salón de Gourmets 2016 Madrid	Alimentación y Bebidas de calidad	ESPAÑA-MADRID	04.04.2016 - 07.04.2016
Moda y diseño			
Micam Shoevent 2015 Milán	Calzado, cuero y piel	ITALIA-MILAN	15.02.2015 - 18.03.2015
Feria internacional de Zapatos y complementos	Calzado y complementos	ALEMANIA-DUSSELDORF	29.07.2015 - 31.07.2015
Feria textil, diseño y mobiliario	Diseño textil y creación	BRUSELAS-BELGICA	08.09.2015 - 10.09.2015
Fatex 2015 Paris	Producción industrial diseñadores y distribuidores	FRANCIA-PARIS	04.09.2015 - 06.09.2015
Who's next Paris	Feria internacional de moda	FRANCIA-PARIS	04.09.2015 - 07.09.2015
Momad Metrópolis Madrid 2015	Salón Internacional del Textil, calzado y complementos	ESPAÑA-MADRID	11.09.2015 - 13.09.2015
Tecnología			
Anga Cable Show 2015	Cable, banda ancha y satélite	ALEMANIA-COLONIA	09.06.2015 - 11.06.2015
IFA 2015 Berlín	Electrónica de consumo	ALEMANIA-BERLIN	04.09.2015 - 09.09.2015
IBC AMSTERDAM 2015	Industria electrónica	HOLANDA-AMSTERDAM	11.09.2015 - 15.09.2015
GSMA Barcelona 2016	MWC 2016 Barcelona Mobile World Congress 2016	ESPAÑA-BARCELONA	22.02.2016 - 25.02.2016
MATELEC Madrid 2016	Salón Internacional de Soluciones para la Industria Eléctrica y Electrónica	ESPAÑA-MADRID	25.10.2016 - 28.10.2016

Principales ferias europeas por sectores

Automoción			
Salón del vehículo de ocasión 2015	Feria coche segunda mano	ESPAÑA-MADRID	05.06.2015 - 14.06.2015
Vehicle Dynamics Conference	Feria de componentes del automóvil y mecanización	ALEMANIA-STUTTGART	16.06.2015 - 18.06.2015
Motor Expo 2015 Londres	Últimas novedades e innovaciones relacionadas con el sector del motor y el automóvil	UK-LONDRES	08.06.2015 - 14.06.2015
Eifen Essen 2016	Feria internacional del Neumático	ALEMANIA-ESSEN	24.05.2016 - 27.05.2016
Industrial			
Hape 2015 Poznand	Feria hidráulica y neumática	POLONIA-POZNAND	09.06.2015 - 12.06.2015
Ceramitec 2015 Munich	Feria de maquinaria para cerámica	ALEMANIA-MUNICH	20.10.2015 - 23.10.2015
SPS IPC Drives2015 Nuremberg	Feria sobre Tecnología de automatización eléctrica, sistemas y com	ALEMANIA-NUREMBERG	21.11.2015 - 26.11.2015
MetalMadrid 2015	Feria Industrial	ESPAÑA-MADRID	04.11.2015 - 05.11.2015
Varios			
Salon de Aeronáutica de Paris	Fabricantes de equipos y componentes aeronáuticos	FRANCIA-PARIS	15.06.2015 - 21.06.2015
Frankfurt Book Fair 2015	Feria del Libro	ALEMANIA-FRANKFUR	14.10.2015 - 18.10.2015
Hexagone Lyon 2015	Salon del Regalo	FRANCIA-LYON	20.09.2015 - 21.09.2015
Office 2015 Londres	Feria Servicios y Suministros de Oficinas	UK-LONDRES	13.10.2015 - 14.10.2015
PharmaProcess 2015 Barcelona	Salón internacional para el servicio de la Farmacéutica	ESPAÑA-BARCELONA	27.10.2015 - 28.10.2015

Ferias Internacionales en España

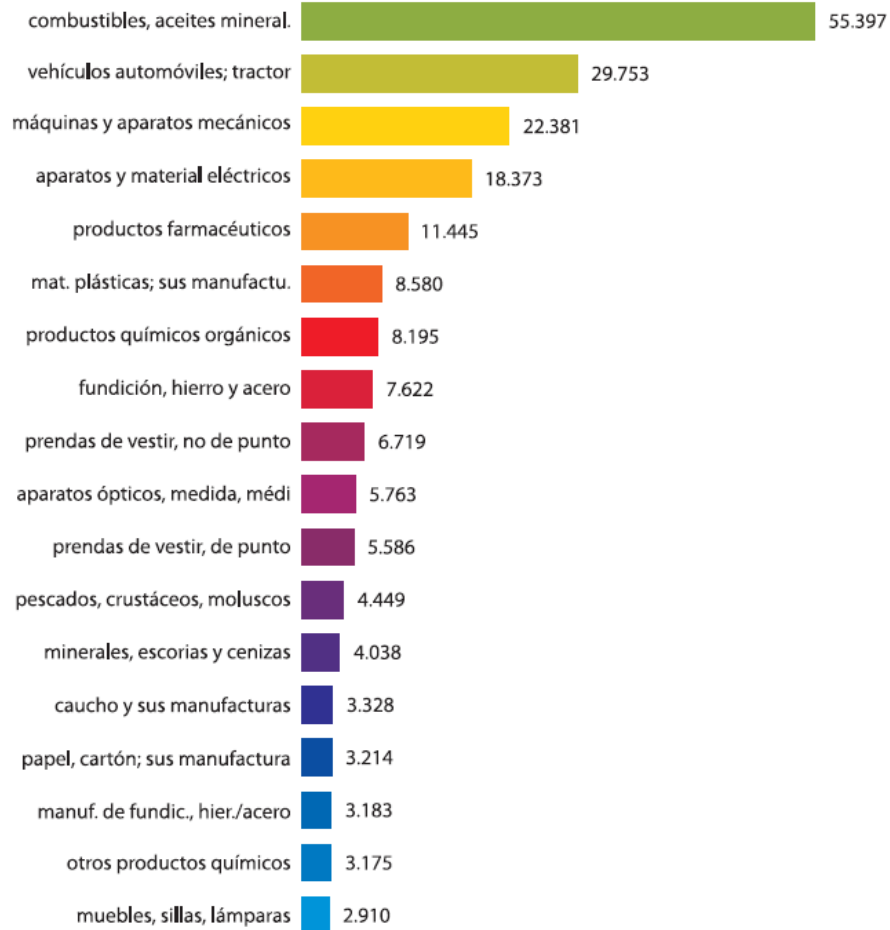
España acogerá en 2015 un total de 92 ferias de ámbito internacional. Madrid lidera el ranking de las ciudades que serán sede de estas ferias, con el recinto ferial IFEMA a la cabeza. Barcelona es el segundo destino más importante, con un total de 29 ferias internacionales en este año. Las más destacadas son:

Feria	Fecha	Lugar
FITUR, Feria Internacional del Turismo	<i>Del 28/01/2015 al 01/02/2015</i>	MADRID
FERIA HABITAT, Feria Internacional del Mueble	<i>Del 09/02/2015 al 13/02/2015</i>	VALENCIA
OLEOTEC, Salón Internacional de técnicas y equipos para la Olivicultura	<i>Del 24/02/2015 al 27/02/2015</i>	ZARAGOZA
ARCO, Feria del Arte Contemporáneo	<i>Del 25/02/2015 al 01/03/2015</i>	MADRID
WORLD OLIVE WORLD EXHIBITION	<i>Del 12/03/2015 al 13/03/2015</i>	MADRID
GRAPHISPAG, Salón Internacional de la Industria y Comunicación Gráfica	<i>Del 24/03/2015 al 27/03/2015</i>	BARCELONA
SALÓN DEL GOURMET	<i>Del 13/04/2015 al 16/04/2015</i>	MADRID
EXPOLIVA, Feria internacional del Aceite de Oliva	<i>Del 06/05/2015 al 09/05/2015</i>	JAÉN
FENAVIN 2015, Feria Nacional del Vino	<i>Del 12/05/2015 al 14/05/2015</i>	CIUDAD REAL
GYM FACTORY, Feria del Fitness e instalaciones deportivas	<i>Del 29/05/2015 al 30/05/2015</i>	MADRID
MULAFEST, Festival de Tendencias Urbanas	<i>Del 25/06/2015 al 28/06/2015</i>	MADRID
EXPOHALAL SPAIN, Feria de la alimentación y estilo de vida mediterráneos	<i>Del 21/10/2015 al 22/10/2015</i>	MADRID

Canales de Distribución en España

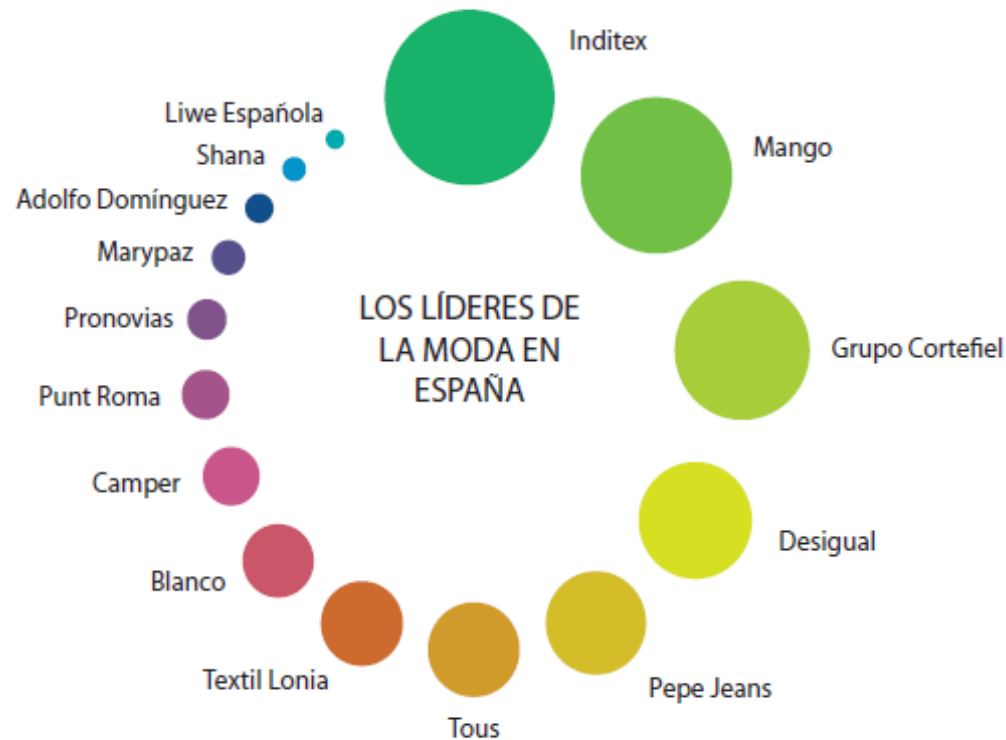
Principales Importaciones de España

Como referencia, los **sectores industriales** protagonistas en las importaciones a España (en millones de €) son:



Canal de Distribución Textil en España

Los centros comerciales, situados tanto a las afueras como en zonas céntrica, con locales de ocio y restauración son los que atraen al gran público. Muy desarrollado también se encuentra el sector de la franquicia, que actualmente lucha por reinventarse potenciando la profesionalidad en la gestión.



Comercio Electrónico, verdadero protagonista de actualidad y futuro

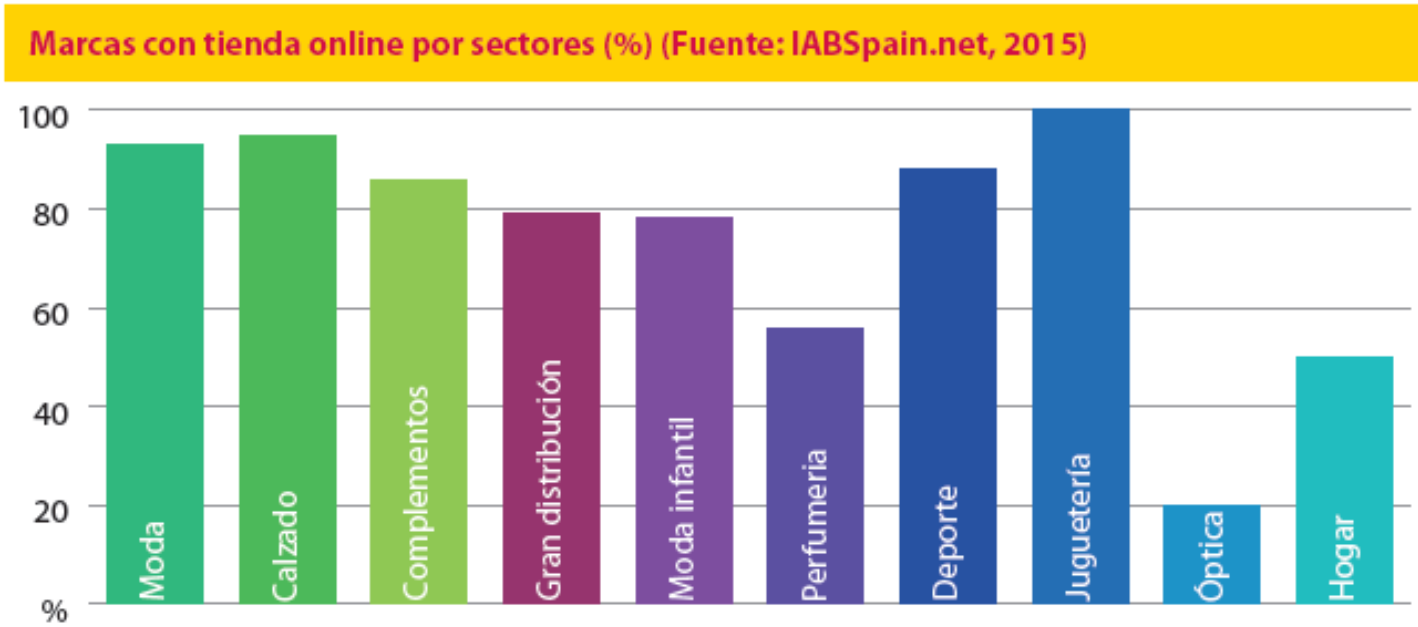
En el segundo trimestre de 2014, el e-commerce en España alcanzó un volumen de negocio de 3.893,5 millones de euros, lo que supone un 22,2% más que en el mismo trimestre de 2013, con un total de 56,6 millones de operaciones.

Dos ejes se perfilan como atributos diferenciales en canal online. El tiempo, o el ahorro de tiempo que supone comprar cuándo y dónde se quiera y el factor principal, el precio (de media los productos vendidos online son un 10 % más baratos que en canal dinámico). A todo ello hay que unir el progresivo aumento de hogares conectados. El 86% tiene acceso a Internet y 19% de los teléfonos móviles son smartphones y tablets, app adaptadas.

La tienda física, combinada con un e-commerce mixto B2C/B2B va a buscar el rentabilizar el negocio al máximo, aprovechando lo interesante del contacto cara a cara tradicional y el de una tienda online sin apenas costes de mantenimiento y que además facilita mucho las tareas de exportación e importación. También los market places de todo tipo de productos son cada vez más utilizados como forma de introducción de nuevas marcas en este mercado.

El efecto “boca a boca”, el contacto personal con las marcas, la experiencia que el consumidor obtiene de ellas, su percepción y, sobre todo, la opinión que transmite a otros compradores se ha convertido en la forma más eficaz de publicitarse, baja en costes y de alcance inmediato.

E-commerce en España



Comunidad Europea como destino comercial

La preparación es clave para exportar con éxito

- ✓ ¿ Tiene aduanas, que restricciones tiene mi producto ?
- ✓ ¿ Conozco bien las costumbres de los compradores?
- ✓ ¿ Tengo mi web totalmente adaptada a cada país?
- ✓ ¿ Tengo los medios de pago utilizados localmente, Incoterms?
- ✓ ¿ Tengo un socio logístico adecuado?
- ✓ Tratado de libre comercio y ventajas
- ✓ Concepto geográfico aduanero en la Logística en la UE y excepciones.
- ✓ Código Taric - Arancel integrado en la Unión Europea
- ✓ Errores comunes a la hora de exportar
- ✓ Herramienta gratuita para calcular costes de Aduanas TAS.

La preparación es clave para exportar con éxito

ASPECTOS IMPORTANTES A LA HORA DE EXPORTAR



TIPO DE MERCANCÍA

- Correcta clasificación TARIC
- Certificados sanitarios, FDA
- Consideración de paquetes o documentos



PAÍS DE DESTINO

- Barreras culturales, políticas o religiosas
- Necesidad o no de disponer de importador
- Aranceles



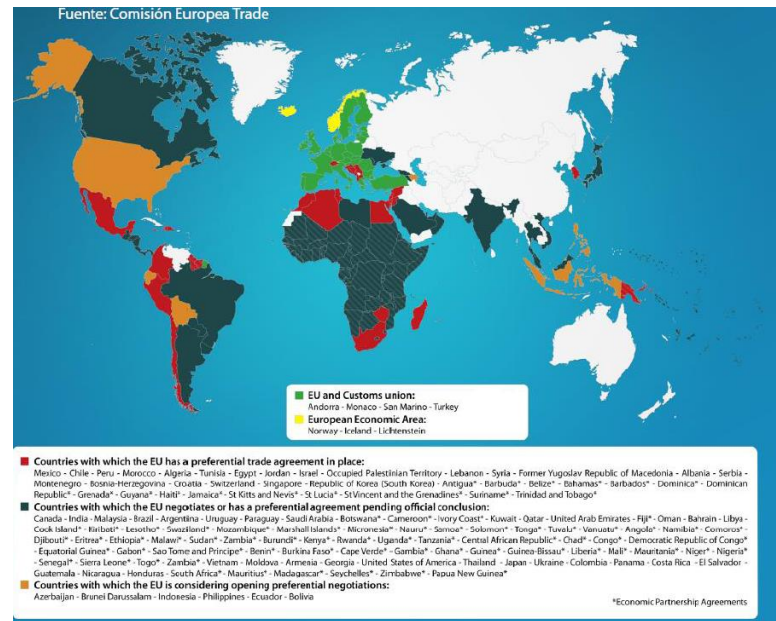
VALOR DE LA MERCANCÍA

- Despachos formales o informales
- Mercancía sujeta o no a aranceles
- Tasas

Tratados de libre comercio (TLC)

La UE mantiene numerosos acuerdos de Libre Comercio con determinados países en todo el mundo. Estos acuerdos a menudo incluyen, además de un tratamiento arancelario preferencial, cláusulas sobre facilitación del comercio y reglamentación comercial en ámbitos como la inversión, la propiedad intelectual, la contratación pública, las normas técnicas y las medidas sanitarias y fitosanitarias que normalmente implican concesiones por ambas partes. Aunque en ocasiones se trata de reducciones unilaterales que concede únicamente la Unión Europea.

Un Acuerdo Preferencial con PERÚ basado en derechos preferenciales reducidos y en el establecimiento de contingentes para los productos más competitivos.



Acuerdo Comercial entre Perú y la Unión Europea

Las negociaciones para un Acuerdo Comercial entre Perú y la Unión Europea culminaron el 28 de febrero de 2010 en la ciudad de Bruselas, luego de Nueve Rondas de Negociación. El 18 de mayo de 2010, durante la VI Cumbre Unión Europea, América Latina y el Caribe (ALC-UE) celebrada en Madrid se anunció formalmente la conclusión de esta negociación. Asimismo, el 23 de marzo de 2011, luego de concluido el proceso de revisión legal del Acuerdo, este fue rubricado con el objeto de iniciar el proceso interno en cada una de las Partes para la aprobación y entrada en vigencia del Acuerdo, El Acuerdo Comercial entre la Unión Europea y Perú y Colombia se suscribió el 26 de junio de 2012 en Bruselas, Bélgica. El Acuerdo Comercial Perú-Unión Europea entró en vigencia el 1° de marzo de 2013.

Con este Acuerdo Comercial se ha obtenido un acceso preferencial para el 99.3% de nuestros productos agrícolas y para el 100% de nuestros productos industriales. Los productos de interés de Perú como espárragos, paltas, café, frutos del género capsicum, alcachofas, entre otros ingresaran al mercado europeo libre de aranceles a la entrada en vigencia del Acuerdo.

La UE es uno de los principales destinos de nuestras exportaciones, con una participación del 18% al 2011; asimismo, en ese mismo año, dicha región ocupó el 1° lugar entre los países con inversión extranjera directa en el Perú con un 51.8% de participación debido a capitales de España, Reino Unidos, Holanda y Francia, principalmente. La UE representa un mercado de grandes oportunidades, con más de 500 millones de habitantes con niveles de ingreso per cápita entre los más altos del mundo.

Exportaciones de Perú a UE

Cifras del Sistema de Inteligencia Comercial AdexData Trade–Crónica Viva 25-05-2015

PRIMER TRIMESTRE 2015

Contracción de -14.7% de las exportaciones totales peruanas a la Unión Europea (UE)

Envíos no tradicionales: US\$ 577.5 millones, lo que significó un incremento de 7.4% respecto al mismo periodo del 2014, gracias a la **alta demanda de las agro exportaciones**

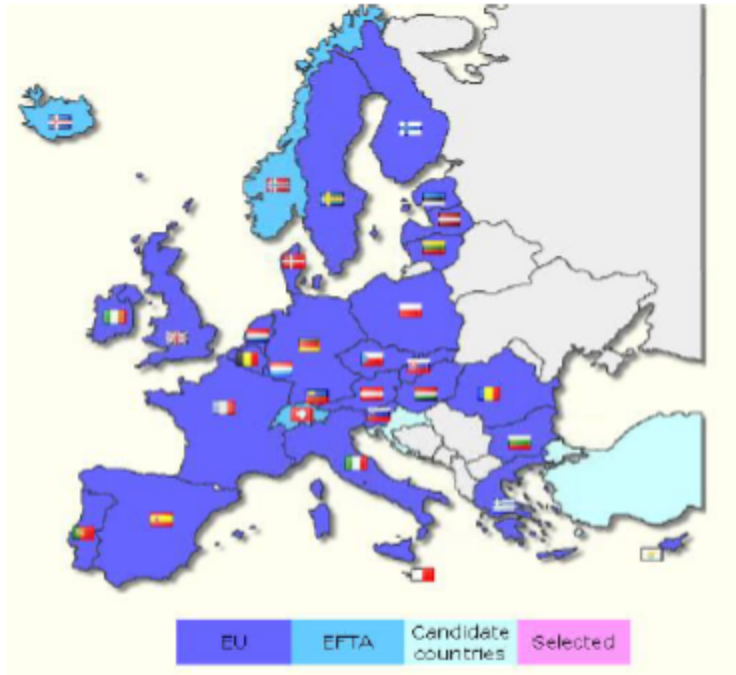
10 PRINCIPALES DESTINOS DE EXPORTACIONES NO TRADICIONALES A LA UE

- 1.Países Bajos (US\$ 176.8 millones) -incremento de 2% en demanda.
- 2.España (US\$ 105.9 millones) que tuvo un alza de 3.2% en ventas.
- 3.Alemania (US\$ 58.1 millones)
- 4.Reino Unido
- 5.Francia
- 6.Italia
- 7.Bélgica
- 8.Dinamarca
- 9.Portugal
- 10.Polonia.

Comunidad Europea



Concepto Geográfico Aduanero



Al comienzo de nuestra singladura formativa, aprendimos que un territorio o el conjunto de muchos países, conformaba una silueta fronteriza.

Sin embargo desde el punto de vista Aduanero, hay varias excepciones a esta interpretación , que hacen cambiar nuestro punto de vista , de cómo queda geográficamente la Europa en Libre circulación de mercancías , y por lo tanto condiciona nuestra operaciones de comercio exterior.

El mercado de la UE

Exportar a la UE permite beneficiarse del enorme mercado europeo: 28 países (Alemania, Austria, Bélgica, Bulgaria, Chipre, Croacia, Dinamarca, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Holanda, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, República Eslovaca, Rumanía y Suecia), de los restantes estados parte en el Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo (Noruega, Islandia y Liechtenstein) y de los nacionales de la Confederación Suiza que suponen más de 480 millones de consumidores.

En cierta medida, las distintas y complejas legislaciones nacionales se han ido sustituyendo gradualmente por un paquete único de normas europeas que reducen los costes y los inconvenientes de las empresas que quieren mantener relaciones comerciales en otros países de la UE.

España en la Unión Europea (UE)

España celebra en 2015 el 30 aniversario de su adhesión a la Unión Europea.

El éxito de esta aventura es incuestionable, permitiendo a España acelerar su paso a la modernidad, fortalecer su economía y adquirir una mayor relevancia en el escenario internacional. Sus ciudadanos han adquirido nuevos derechos y un sinfín de oportunidades para vivir, estudiar o trabajar en cualquiera de los Estados miembro, disfrutando de los mismos derechos que sus conciudadanos europeos.

Desde su incorporación, España redefine constantemente su papel dentro de la UE, pasando de la periferia menos evolucionada a convertirse en uno de los principales protagonistas con una fuerte y consolidada representación dentro de las instituciones europeas, caracterizada por la constante aportación de ideas e iniciativas para contribuir a su desarrollo.

Asimismo, tiene un papel imprescindible en la toma de decisiones en materias de defensa de los sectores clave de la economía comunitaria mientras contribuye a promover un desarrollo sostenible y armónico en el conjunto de los estados. Y ha aprovechado este liderazgo para impulsar los lazos entre la UE y América Latina y con los países del sur del Mediterráneo, a través de proyectos como la Cumbre UE-América Latina y Caribe o la creación de la Unión por el Mediterráneo.

La España de hoy no puede entenderse sin Europa ya que la integración en este marco ha supuesto una nueva forma de entender la política, la economía y el día a día de los ciudadanos.

Tratamiento Tributario Aduanero en España

El sistema armonizado y la codificación de mercancías

Todos los productos están clasificados con un código arancelario que contiene información sobre:

- ✓ Tipos impositivos y otros gravámenes de importación y exportación.
- ✓ Medidas de protección aplicables.
- ✓ Estadísticas sobre comercio exterior.
- ✓ Formalidades de importación y exportación y otros requisitos no arancelarios.

La Nomenclatura Combinada (NC), es decir, el sistema de codificación de 8 dígitos de la UE, comprende el Sistema Armonizado y subdivisiones adicionales de la UE. Contiene los aranceles aduaneros comunes de la UE y proporciona estadísticas sobre comercio tanto dentro de la UE como entre la UE y el resto del mundo.

El Arancel Integrado (TARIC) facilita información sobre todas las políticas comerciales y las medidas arancelarias aplicables a mercancías específicas en la UE (es decir, suspensión temporal de impuestos, impuestos antidumping, etc.). Determinadas medidas comunitarias específicas no pueden tenerse en cuenta en el marco de la nomenclatura combinada, motivo por el cual es necesario crear subdivisiones comunitarias complementarias mediante un noveno y décimo dígitos, e incluirlas en un arancel integrado de las Comunidades Europeas (TARIC).

TARIC Arancel Integrado de la Unión Europea

Es donde se recogen las disposiciones arancelarias y las de política comercial, según los orígenes, incluyendo arancel y Nomenclatura Combinada.

El TARIC recoge la normativa aplicable a un producto dado cuando éste se importe en el territorio aduanero de la Comunidad o, en determinados casos, sea exportado del mismo.

El TARIC incluye:

- Subdivisiones CEE complementarias, denominadas "subpartidas TARIC", necesarias para la designación de las mercancías que sean objeto de medidas especiales CEE.
- Los tipos de derechos de aduanas y los demás elementos de percepción aplicables.
- Cualquier otro elemento informativo necesario para la aplicación o la gestión de las medidas comunitarias.

Las subpartidas TARIC se identifican mediante una 9ª y 10ª cifras que, juntamente con los 8 dígitos del código NC, formarán los números de código TARIC.

Exención de derechos arancelarios

Los derechos arancelarios se aplican a todas las mercancías importadas en la Unión Económica Europea. Sin embargo, existen circunstancias excepcionales:

Suspensiones

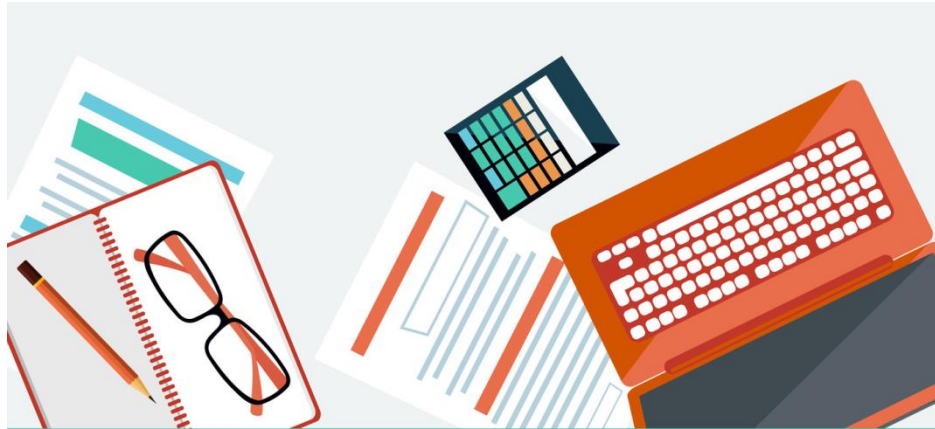
Los derechos aduaneros pueden suspenderse de forma temporal (total o parcialmente) para determinados productos como las materias primas, productos semi-elaborados o elementos que no existen en España. Nunca se conceden a productos elaborados.

Información arancelaria vinculante

El sistema de Información Arancelaria Vinculante (IAV) de la UE ayuda a identificar la clasificación arancelaria adecuada para los productos que prevea exportar.

Para acceder a la Información Arancelaria Vinculante, deberá solicitarla a las autoridades aduaneras del país de la UE al que desee exportar, a través de la solicitud de la IAV. La IAV es válida en todo el territorio de la UE, independientemente del país de la UE que la haya emitido.

Contar con una IAV le da seguridad jurídica sobre la clasificación arancelaria del producto que desea exportar. Constituye la base para determinar los derechos aduaneros y la necesidad o no de obtener un certificado de importación.



Cálculo de aranceles

Los derechos de aduana se calculan Ad Valorem sobre el valor CIF de la mercancía (valor de la factura comercial + coste del transporte). Pueden ser cancelados en efectivo (en euros, con cheque, giro postal, transferencia bancaria); se pueden conceder condiciones especiales de pago a través de una cobranza de créditos o crédito aduanero.

Los impuestos son pagaderos en el momento del despacho a consumo. Si el producto se importa en un país de la UE pero luego se transporta y suministra a España, el impuesto se adeuda en España, país de uso o consumo.

Impuesto sobre el valor añadido (IVA)

En importación, este impuesto se aplica cuando se efectúan los trámites de despacho de aduana para la puesta en circulación de las mercancías. No obstante, cuando los bienes son importados a un país de la UE pero su uso y consumo está previsto en otro, se les puede aplicar un acuerdo suspensivo del IVA. En el marco de este acuerdo, el IVA gravará en el país de la UE de destino y no en el país de entrada. En España, el tipo impositivo general es del 21%.

El tratamiento del IVA a las importaciones es similar al de los aranceles en aduana. Los sujetos pasivos deben cumplimentar y presentar ante la aduana el Documento Único Administrativo, en el que indican el valor de los bienes, su lugar de origen, destinatario, destino, precio, peso, etc. y no es aplicable hasta el despacho a consumo.

Regímenes y Documentos Aduaneros en España

Regímenes aduaneros de importación en España

La aplicación de los diferentes regímenes se hace en función de los productos y/o del país de origen/destino de los mismos.



Documentos Aduaneros para Ingreso

Las tarifas arancelarias varían en función del origen de las mercancías y son los derechos de aduanas, comúnmente conocidos como aranceles, impuestos que debe pagar el importador para tener derecho a importar una mercancía o para aplicar la exención arancelaria que corresponda.

Los documentos que debe proporcionar el exportador, que son los que a posteriori deberá presentar el importador para verificar el origen de la mercancía y determinar la tarifa arancelaria a aplicar en la aduana de importación según qué casos son:

Documentos aduaneros	
Certificado de origen	Documento que acredita el país de origen de la mercancía y que la Administración del país del comprador exige por motivos de política comercial para aquellos países considerados como terceros por el Arancel de Aduanas Comunitario (TARIC). Este documento lo expiden las Cámaras de Comercio.
Certificado de circulación EUR 1 y EUR 2	Es un documento justificativo del origen preferencial otorgado por la Unión Europea con aquellos países con los cuales mantiene un Acuerdo Preferencial.
Documento Único Administrativo (DUA)	<p>Todas las mercancías importadas en la UE deben ser declaradas a las autoridades aduaneras españolas mediante el Documento Único Administrativo (DUA), que es la forma de declaración de importación común para todos los países de la UE. Se utiliza para el cumplimiento de las formalidades aduaneras necesarias en las operaciones de intercambio de mercancías tales como la exportación, importación o tránsito. Además sirve de base a la declaración tributaria consiguiente y constituye un soporte de información sobre la mercancía.</p> <p>Este documento actualmente es electrónico y lo utilizan los representantes aduaneros autorizados, por cuenta de los clientes.</p>

Factura Comercial

El documento más importante de la transacción comercial y también del flujo de documentación que una operación de importación-exportación genera es la factura comercial. En ella se especifican los nombres, domicilios e identificadores del importador, del exportador y del beneficiario, el INCOTERM acordado, los detalles del transporte, la descripción de la mercancía y la partida arancelaria, las cantidades y precio unitario de cada producto que se envía, la divisa pactada, la forma de pago y cualquier otro detalle relevante de la operación comercial.

Debe tratarse de una factura COMERCIAL y no de factura PROFORMA. El documento que debe acompañar a la mercancía y que es válido para el despacho es la factura COMERCIAL. La proforma es meramente un presupuesto, una nota informativa detallada pero no vinculante.

Es cada vez más común, cuando se empieza a exportar/importar con cierta regularidad, abrir una cuenta en un banco local del país con el que se trabaja. A veces esta acción puede resultar complicada desde el punto de vista burocrático. No obstante, existen otros métodos de pago e instrumentos de cobertura de riesgos dependiendo del grado de confianza compartido con el cliente.

ERRORES MÁS COMUNES

✕ Errores en descripciones			
Descripción Incorrecta	Descripción Aceptable	Descripción Buena	Descripción Ideal
Spare Parts	Auto Spare Parts	Auto Parts – Pump	Auto Spare Pump, from plastic
Sample	Sample Computer	Sample lap top, HP123	
Part Number XL456	Printing press part	Assay for Printing Press	F...

Consideraciones generales para la Exportación a España

Productos prohibidos

Los artículos prohibidos en la importación a España son:

- ✓ Drogas o estupefacientes
- ✓ Armas de fuego o sprays de auto defensa
- ✓ Animales y plantas en peligro de extinción (sin certificado CITES)
- ✓ Diamantes y piedras preciosas en bruto
- ✓ Pornografía

Las restricciones impuestas por la normativa de importación de mercancías por correo ordinario o en caso de envío express son más estrictas.



Antidumping

Una compañía realiza prácticas de dumping si exporta un producto a España a precios inferiores al valor normal del producto (de los precios locales del producto o del coste de producción) en su propio mercado local.

La Comisión Europea es la responsable de investigar las acusaciones de dumping de productores exportadores de países no pertenecientes a la UE. Por lo general se abre una investigación tras recibir una denuncia por parte del productor español afectado, pero también puede actuar por iniciativa propia.

La investigación deberá probar que:

- ✓ *Existe dumping por parte de los productores exportadores del país o países en cuestión*
- ✓ *La industria española afectada ha sufrido perjuicios*
- ✓ *Existe una relación causal entre el dumping y los perjuicios registrados*
- ✓ *La imposición de medidas no es contraria al interés de la UE.*

Muestras

De acuerdo con lo informado por el Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales, organismo dependiente de la Agencia Tributaria, el régimen de importación de muestras en España se rige por las siguientes disposiciones:

- ✓ Se entiende por “muestras de mercancía” aquellos artículos representativos de una categoría de mercancías cuyo modo de presentación y cantidad para una misma especie o cantidad de mercancía les hace inutilizables para otros fines que no sean los de la prospección comercial y sean destinadas a una exposición o manifestación similar, entendiendo como tal: las exposiciones, ferias, salones de comercio, industria, agricultura, artesanía, etc.
- ✓ La muestras serán pequeñas cantidades que estén en consonancia con la importancia de la exposición o feria y sirvan únicamente para su demostración; construcción o decoración de los “stands” y que se destruyan por el hecho de su utilización; para su distribución gratuita entre los asistentes a dichas manifestaciones.
- ✓ Las autoridades competentes podrán exigir que ciertos artículos, para poder ser admitidos con franquicia, sean definitivamente inutilizados (mutilación) por medio de corte, perforación, marca indeleble y manifiesta o por cualquier otro procedimiento, sin que esta operación pueda tener por efecto hacerles perder su condición de muestra.
- ✓ Que su valor no sea superior a 22 euros y su peso sea inferior a 10 kg que no puedan servir más que para la obtención de pedidos relativos a mercancías de la misma especie que las que representan, con objeto de importarlas en el territorio aduanero de la Comunidad.
- ✓ Es obligatorio que el envío viaje acompañando de una factura mostrando el precio reducido del artículo, siempre con la leyenda “muestras sin valor comercial”.

Principales registros UE:

A efectos prácticos se denomina **importación** si la transferencia se realiza desde países no pertenecientes a la Unión Europea. Si se trata de transferencias con países comunitarios, es decir, en el seno de la Unión Europea se denominaría **introducción**.

Registros

Representante autorizado en la UE

Los fabricantes de países no pertenecientes a la UE que deseen vender sus productos en la UE deben designar un representante establecido en la UE para que actúe en su nombre. Esta figura será la responsable de que el diseño y la fabricación de los productos respeten todos los requisitos aplicables y de que se lleve a cabo el procedimiento obligatorio de evaluación de la conformidad.

Las autoridades aduaneras están autorizadas a suspender el despacho de las mercancías que representen una amenaza grave para la salud o la seguridad o carezcan de la documentación exigida.

Declaración censal

Declaración censal de comienzo, modificación y cese de actividad, que han de presentar a efectos fiscales, los empresarios, los profesionales y otros obligados tributarios (importadores, distribuidores, representantes, etc.).

Registro como operador económico (número EORI)

El número de registro e identificación de operadores económicos (EORI) es un identificador único, asignado por la autoridad aduanera europea que se tramita a través de la aduana del país de establecimiento, para los operadores económicos, tanto empresas como particulares, que realicen actividades cubiertas por la legislación aduanera de la UE.

Registro Especial de Operadores de Comercio Exterior (REOCE)

En el caso de importación y/o comercialización de material de defensa, deportivo o de caza, policial y antidisturbios, y de productos y tecnologías de doble uso, la empresa (los particulares están exentos) debe estar inscrita en el Registro Especial de Operadores de Comercio Exterior (REOCE) del Ministerio de Economía y Competitividad con el fin de poder solicitar autorización para dichas operaciones.

Seguridad de los productos

Para proteger los derechos de los consumidores, las mercancías importadas en la UE deben cumplir con unos requisitos específicos referentes a la seguridad de los productos, normalización técnica, envasado y etiquetado.

Según la legislación europea sobre seguridad de los productos, los fabricantes y los distribuidores deben:

- ✓ Suministrar productos que cumplan con los requisitos generales de seguridad.
- ✓ Informar a los consumidores sobre los riesgos que puede suponer un producto y las precauciones que se deben tomar.
- ✓ Notificar a las autoridades nacionales pertinentes si descubren que un producto es peligroso y cooperar con ellas en las medidas que se adopten para proteger a los consumidores.

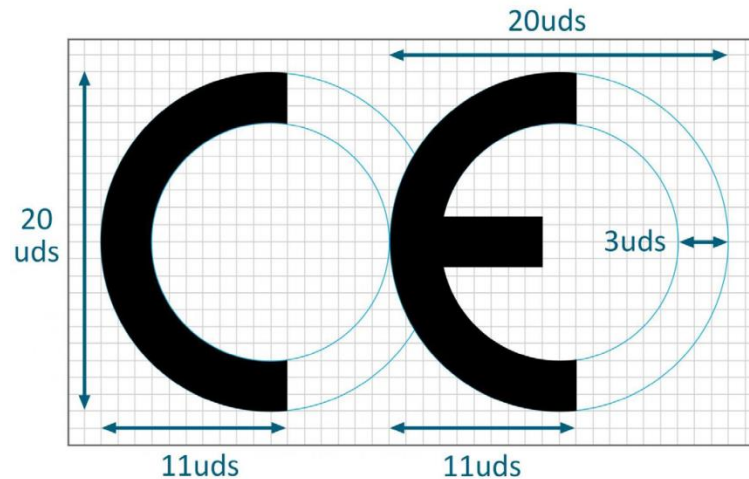
Junto con las normas generales de seguridad de los productos, a determinadas categorías de productos, como cosméticos y productos farmacéuticos, se les aplican unas normas específicas.

Normativas UE: Mercado

El marcado CE indica que un producto reúne todos los requisitos esenciales aplicables y que ha superado el procedimiento de evaluación de la conformidad correspondiente.

- ✓ Consiste en el marcado «CE» y el número de identificación del organismo notificado que participa en la evaluación.
- ✓ Debe figurar en el producto, en su envase o en la documentación que lo acompañe.
- ✓ Permite la comercialización del producto en la UE.

Las autoridades nacionales de los países de la UE son responsables de la vigilancia del mercado para asegurar que los productos reúnen los requisitos para ser comercializados en el mercado de la UE.



Propiedad industrial e intelectual

El Acuerdo de la OMC sobre la propiedad intelectual consiste básicamente en una serie de normas que rigen el comercio y las inversiones en el ámbito de las ideas y de la creatividad. Esas normas establecen cómo se deben proteger en los intercambios comerciales el derecho de autor, las patentes, las marcas de fábrica o de comercio, las indicaciones geográficas utilizadas para identificar a los productos, los dibujos y modelos industriales, los esquemas de trazado de los circuitos integrados y la información no divulgada, por ejemplo los secretos comerciales, aspectos todos éstos conocidos como “propiedad intelectual”.

Las personas físicas o jurídicas que no tengan ni domicilio ni establecimiento industrial o comercial efectivo y serio en un estado miembro de la Comunidad Europea deberán actuar, en todo caso, mediante un Agente de la Propiedad Industrial inscrito en la Oficina Española de Patentes y Marcas.

Organismos de apoyo comercial en España

Además de las Cámaras de Comercio españolas oficiales, las Oficinas Comerciales repartidas por el mundo, las Embajadas y Consulados españoles en el extranjero y el Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX), existen otras instituciones muy activas y con mucho poder a las que dirigirse a la hora de emprender la carrera internacional, especialmente cuando se trate de una expansión programada por parte de países en vías de desarrollo.

Sus principales intervenciones se centran en:

- ✓ *Potenciar la no discriminación entre los productos nacionales y los productos de otros países.*
- ✓ *Promover la apertura y disminuir los obstáculos comerciales (aranceles, prohibiciones, contingentes) para fomentar el comercio.*
- ✓ *Incitar a las economías a ser previsibles y transparentes.*
- ✓ *Promover la competitividad empresarial desalentando las prácticas desleales y el dumping.*
- ✓ *Beneficiar a los países en vías de desarrollo, concediéndoles más tiempo para realizar ajustes, mayor flexibilidad y algunos privilegios especiales.*
- ✓ *Fomentar la protección del medio ambiente.*

Organismos de apoyo comercial en España

Entidad	Enlace
Instituto de Comercio Exterior Español	www.icex.es
Ministerio de Industria, Energía y Turismo	www.minetur.gob.es
Secretaría de Estado de Comercio	www.comercio.gob.es
Ministerio del Interior	www.interior.gob.es
Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente	www.magrama.gob.es
Cámara de Comercio de España	www.camaras.org
Plan Cameral de Exportaciones	www.plancameral.org
Asociación de Ferias Españolas	www.afe.es/es/Ferias
Marca España	www.marcaespana.es
La Moncloa	www.lamoncloa.gob.es

Organismos de apoyo comercial en España

Entidad	Enlace
Ventanilla Única Empresarial	www.ventanillaempresarial.org
Agencia Tributaria	www.agenciatributaria.es
Estadísticas de Comercio Exterior	www.datacomex.comercio.es
Asociación Española de Normalización y Certificación	www.aenor.es
Euromonitor International	www.euromonitor.com/spain
Web Oficial de la Unión Europea	www.europa.eu
Export Helpdesk, Comisión Europea	www.exporthelp.europa.eu
Legislación y publicaciones de la Unión Europea	www.eur-lex.europa.eu
Distribución Actualidad	www.distribucionactualidad.com
El Economista	www.eleconomista.es
Exporta con DHL	www.exportacondhl.com

Planeamiento de Exportación de Prendas Textiles y Joyería

Planeamiento de Exportación de Joyería de Plata

Impuestos (base precio CIF):

ARANCELES

- ✓ 2,5% joyería plata.

Impuesto Indirecto IVA: 21%

Documentación:

- ✓ Factura comercial detallada,
- ✓ Copia AWB,
- ✓ Lista de bultos (packing list) para envíos multipieza.



Por parte de importador necesitamos autorización de despacho y (en caso de DTU) aceptación de los costes de despacho.

Otros datos de importancia:

Joyería de plata tiene que pasar por el Laboratorio de Contraste de Metales Preciosos para ser punzonada antes de ser puesta en el mercado. Normalmente, el envío se consigna directamente de la Aduana al Laboratorio de Contraste según indicaciones del importador.

En CANARIAS no hay Laboratorio, por tanto, no se recomienda enviar la joyería allí.

Planeamiento de Exportación de Prendas Textiles

Impuestos (base precio CIF):

ARANCELES

- ✓ 12% prendas,
- ✓ 8% tejidos,

Impuesto Indirecto IVA: 21%

Documentación:

- ✓ Factura comercial detallada,
- ✓ Copia AWB,
- ✓ Lista de bultos (packing list) para envíos multipieza.

Por parte de importador necesitamos autorización de despacho y (en caso de DTU) aceptación de los costes de despacho.

Otros datos de importancia:

Determinadas prendas y tejidos (tshirt por ejemplo) están sujetos a controles de seguridad para el consumidor, las prendas deben llevar etiquetaje correcto y en la factura se den detallar los distintos modelos (tipos de prenda) a importar.



Proceso de Exportación / Importación Express

Tipos de Transacciones

Transacción comercial

Existe una compra venta

Factura Sunat

Existe una transacción financiera

Ampara todo tipo de mercancías

Transacción no comercial

No existe una transacción financiera por una venta comercial.

Declaración Jurada de Valor

Formato de Factura (adicional)

Amparan muestras sin valor comercial, regalos y encomiendas.

Modalidades de Exportación

→ **US\$ 5000.00** →

• EXPORTACION SIMPLIFICADA

- Formato de Declaración Simplificada de Exportación
- Envíos con un valor FOB hasta 5000.00 Dólares
- No interviene Agente de Aduana

• EXPORTACION FORMAL

- Formato de Declaración Única de Aduanas
- Envíos con un valor FOB desde 5000.00 Dólares
- Si interviene Agente de Aduana

Envíos Express Consolidados e Individuales

ENVÍOS CONSOLIDADOS

Todos los envíos se pueden consolidar en una DSEER.

CAT1 - Documentos (Exclusivamente consolidada)

Muestras y encomiendas

Exportaciones que no superen los US\$ 5000.00 dólares FOB

ENVÍOS INDIVIDUALES

Envíos que se acojan a regímenes especiales,

Todos los envíos que soliciten Drawback

Deben registrar la partida específica de exportación

Los envíos formales Son trabajados por nuestra Agencia de Aduana y Agencia de Carga DHL.

Beneficios de la Exportación

DRAWBACK

Restitución de derechos Arancelarios

El estado promueve la exportación con el 4% del valor FOB total exportado

Necesita insumo extranjero en la producción

Cuadro insumo / producto

SALDO A FAVOR DEL EXPORTADOR

Devolución del IGV a los exportadores

Los tributos no compensados, genera un saldo a favor

Se puede acumular para ser solicitado.

Régimen de Envíos de Entrega Rápida – DHL Express



Transporte al aeropuerto



Gastos de Despacho



Manejo de la Aerolínea



Flete Aéreo



Recolección y bodegaje



Agente de Aduanas



Transporte Local

El proceso tradicional del carga

Compañía de carga local ↔ Agente de aduana ↔ Aerolínea ↔ Agente de aduana ↔ Compañía local

5 compañías manejan su envío, con hasta 7 costos separados por factura.

El proceso con DHL



Una sola compañía, un solo precio.

Logística de las Exportaciones via DHL Express



1
Solicitud de recojo
ETTOOLS



2
Pickup del
Paquete



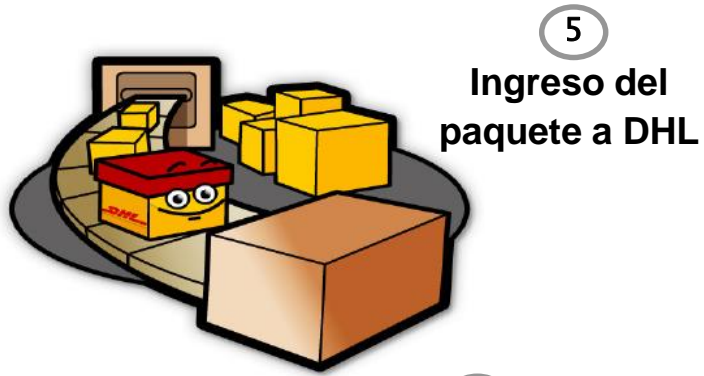
3
Traslado interno
hacia DHL



4
Ingreso del
paquete a DHL



Operatividad Exportaciones DHL Express



Nosotros lo conectamos con el mundo



Tan simple como entregarnos sus documentos y su envío ...
y tendrá los mas de 220 países conectados con nuestra
Red Global DHL!!!



Que necesito para exportar??



Factura de Venta
Forma de Emisión del Form
Buller & Göttsche
Compañía S. de R.L. - Honduras
Tel: (504) 222-0988 Fax: (504) 222-6748
Email: info@buller-gottsche.com

C.I.A. REGISTRADA		FACTURA N°	VENDEDOR
NO. DE CUBRE	0004	0004	UNION SA UNION
NOMBRE DEL CLIENTE		SPECIAL FACTORY	
ALICIA FRENCH BOLLENDORF			
CONDICION			
DESCRIPCION			
CANTIDAD			
PRECIO UNITARIO			
PRECIO TOTAL			
IMPORTE TOTAL			
IMPORTE NETO			
IMPORTE IVA			
IMPORTE TOTAL			

GRACIAS POR SU PREFERENCIA "ORIGINAL"

ENTRADA NUMERO: 0004 FECHA DE EMISION: 2012/09/10

Nombre: ALICIA FRENCH BOLLENDORF
Muestra recibida de Auto Reparatrices Rotapack W. Sotoca No. 0004
por un valor de \$100.00 para transferir en pago. La cual fue
completada a pagar dentro de los 30 días de la fecha de emisión de dicha factura.



ENVIO FORMAL : FACTURA / GUIA DE REMISION

***CERTIFICADO DE ORIGEN (OPCIONAL)**



MUESTRA: FACTURA MODELO Y DECLARACION JURADA

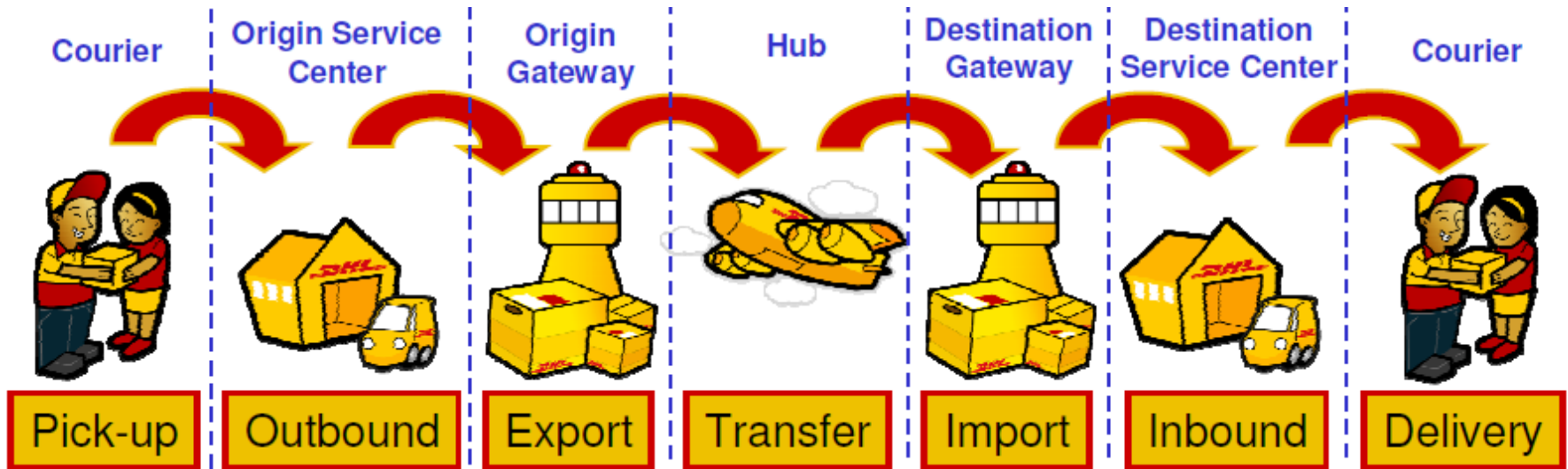
EL PAQUETE

Que hace DHL para procesar el envío??

Como DHL Express nos encargamos de todos los demás procesos para concretar su envío:

- ✓ Llenado del formato de la declaración de exportación ante Aduanas.
- ✓ Procesos de Aduanas en Peru.
- ✓ Verificación de la seguridad de sus envíos.
- ✓ Procesar sus envíos en el menor tiempo posible.
- ✓ Conectar con los vuelos mas próximos al destino acordado.
- ✓ Entregamos material para el correcto embalaje de sus mercancías.
- ✓ Procesamos en destino sus mercancías que incluyen los procesos de descarga y almacenaje.
- ✓ Procesos de Aduanas en destino.
- ✓ Clareo en el aire para los envíos de importación en destino
- ✓ Finalmente la entrega en el punto acordado con su cliente.
- ✓ Asesoramiento durante todo el proceso del envío.

COA – Clareo en el aire



Con el proceso de clareo en el aire y el servicio de puerta a puerta de DHL Express , usted se facilita sus tramites de exportación y le facilita cualquier tramite a su cliente final.

DHL Express en España



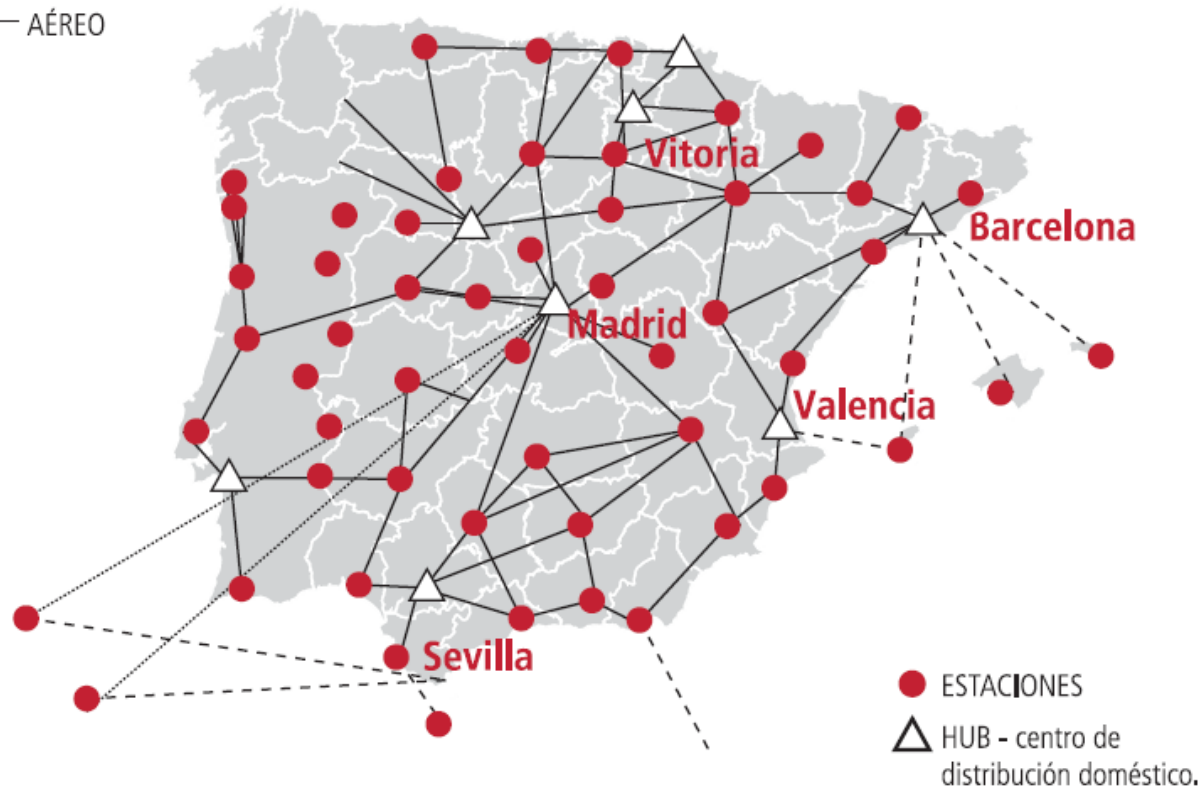
DHL Express en España

- **Presente en España desde 1981.**
- En 2003 Deutsche Post adquiere e integra DHL, Guipuzcoana, EuroExpress y Danzas.
- 1 Hub internacional y 8 Gateways* conectan España con 220 países.
- **100% cobertura nacional** con 63 instalaciones en todo el país.
- 14 Hubs con sistema de sorteo automatizado.
- **5 Hubs con almacén logístico integrado.**

Infraestructura de DHL Express en España

Más de 706 rutas conectan la península ibérica.

- TERRESTRE
- - - MARÍTIMO
- · - AÉREO



Conectividad España

En DHL Express, conectamos a más de 220 países en todo el mundo.

- 10 gateways internacionales: Madrid, Barcelona, Vitoria, Sevilla, Santiago, Valencia, Alicante, Málaga, Lisboa y Oporto.
- 6 vuelos domésticos conectan largas distancias y las islas aledañas.
- 4 vuelos internacionales diarios de entrada y salida de Madrid, Barcelona, Valencia y Vitoria.
- 63 instalaciones de recepción y entrega.
- 690 Puntos de Servicio en zonas residenciales céntricas para entregas y recolecciones.

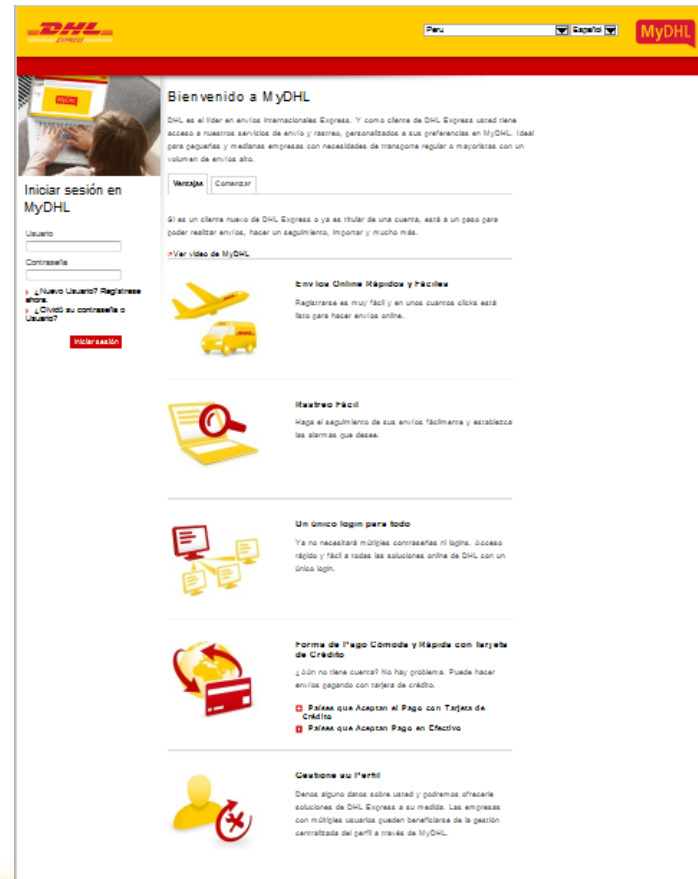
Herramientas para las PYMES

HERRAMIENTAS PARA FACILITAR LA EXPORTACIÓN DE LAS PYME'S:

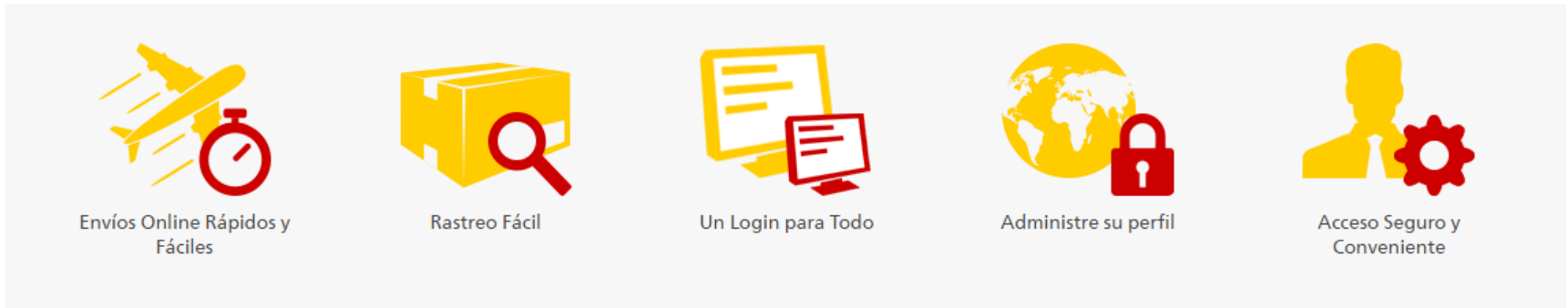
Para facilitar el ingreso de las PYME's a sus mercados de Interés

✓ MyDHL:

Herramienta para acceder a los servicios automatizados de envío y rastreo, personalizados a las preferencias del usuario.



My DHL

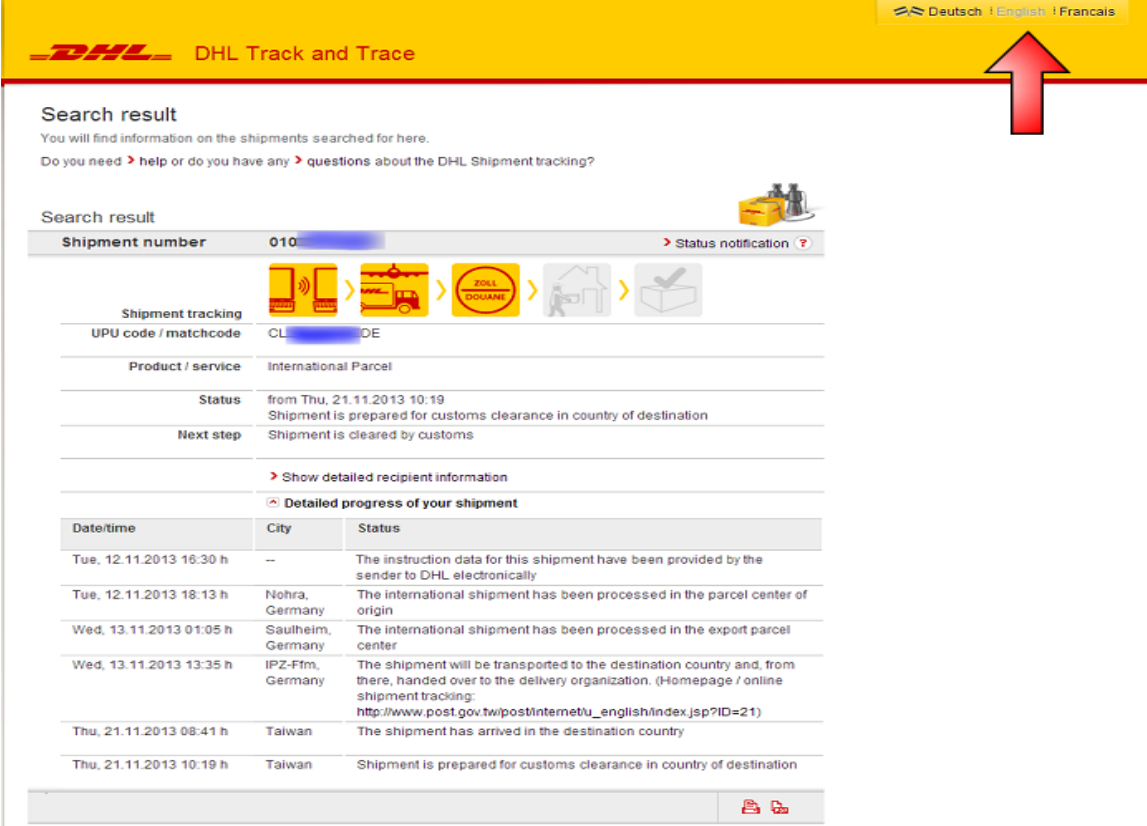


Nuestra solución es ideal tanto para la primera vez que realizas un envío, como para pequeñas y medianas empresas con necesidades regulares de volumen de envíos o como para corporativos con grande volumen de envíos.

- ✓ Aplicación en línea gratuita
- ✓ Creación de guías
- ✓ Programación de recojo
- ✓ Rastreo de envíos

My DHL: Tracking y seguimiento de los envíos

Con esta herramienta ustedes pueden saber a tiempo real en donde están y poder hacer seguimiento a sus envíos.



The screenshot displays the DHL Track and Trace interface. At the top, there is a yellow header with the DHL logo and the text "DHL Track and Trace". In the top right corner, there are language selection options: "Deutsch", "English", and "Français". A red arrow points to the "English" option. Below the header, the page shows a "Search result" section with a sub-header "Search result" and a small icon of a DHL parcel. The main content area displays the following information:

- Shipment number:** 010 [redacted]
- UPU code / matchcode:** CL [redacted] DE
- Product / service:** International Parcel
- Status:** from Thu, 21.11.2013 10:19
Shipment is prepared for customs clearance in country of destination
- Next step:** Shipment is cleared by customs

Below this information, there is a section titled "Detailed progress of your shipment" with a table of tracking events:

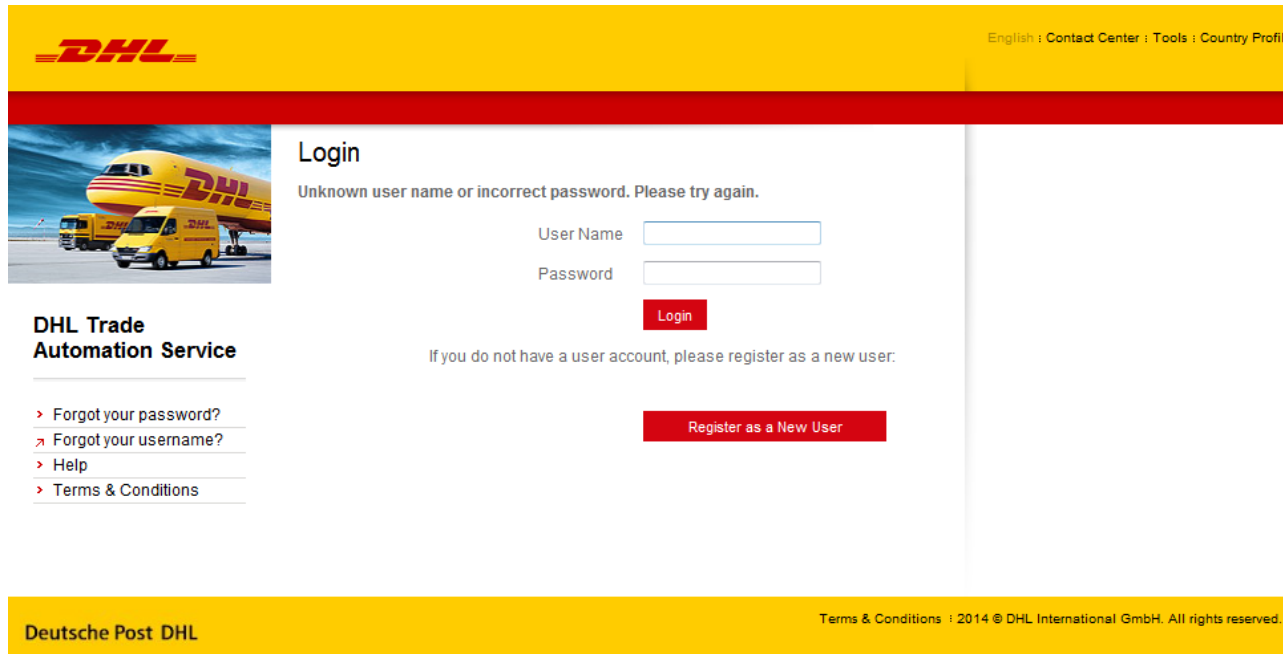
Date/time	City	Status
Tue, 12.11.2013 16:30 h	--	The instruction data for this shipment have been provided by the sender to DHL electronically
Tue, 12.11.2013 18:13 h	Nohra, Germany	The international shipment has been processed in the parcel center of origin
Wed, 13.11.2013 01:05 h	Saulheim, Germany	The international shipment has been processed in the export parcel center
Wed, 13.11.2013 13:35 h	IPZ-Ffm, Germany	The shipment will be transported to the destination country and, from there, handed over to the delivery organization. (Homepage / online shipment tracking: http://www.post.gov.tw/postInternetU_english/index.jsp?ID=21)
Thu, 21.11.2013 08:41 h	Taiwan	The shipment has arrived in the destination country
Thu, 21.11.2013 10:19 h	Taiwan	Shipment is prepared for customs clearance in country of destination

At the bottom right of the page, there are icons for printing and sharing.

TAS (Trade Automation System)

HERRAMIENTAS PARA FACILITAR LA EXPORTACIÓN DE LAS PYME'S:

- ✓ TAS (Trade Automation System): Guía de consulta para el exportador o importador sobre las **reglas aduaneras y de comercio exterior** de más de 90 países.



English : Contact Center : Tools : Country Profile

DHL

DHL Trade Automation Service

- > Forgot your password?
- > Forgot your username?
- > Help
- > Terms & Conditions

Login

Unknown user name or incorrect password. Please try again.

User Name

Password

Login

If you do not have a user account, please register as a new user.

Register as a New User

Deutsche Post DHL

Terms & Conditions : 2014 © DHL International GmbH. All rights reserved.

Herramienta única en el mercado

DHL resuelve tus dudas de Aduanas

The infographic compares two shipping scenarios. On the left, a red octagonal sign with a white 'P' is positioned above a white sign with a plus sign and a percentage symbol. Below these is a yellow DHL truck and a yellow airplane. The cost is listed as 4415.20.00.00. A white thought bubble contains the word 'TAX' and a dollar sign. On the right, a red octagonal sign with a white 'S' is positioned above a white sign with a plus sign and a percentage symbol. Below these is a yellow DHL airplane. The cost is listed as 2572.32.11.00 and 3471.96.04.22. A grey thought bubble contains the word 'TAX'.

classification codes, shipping costs, surcharges and government costs

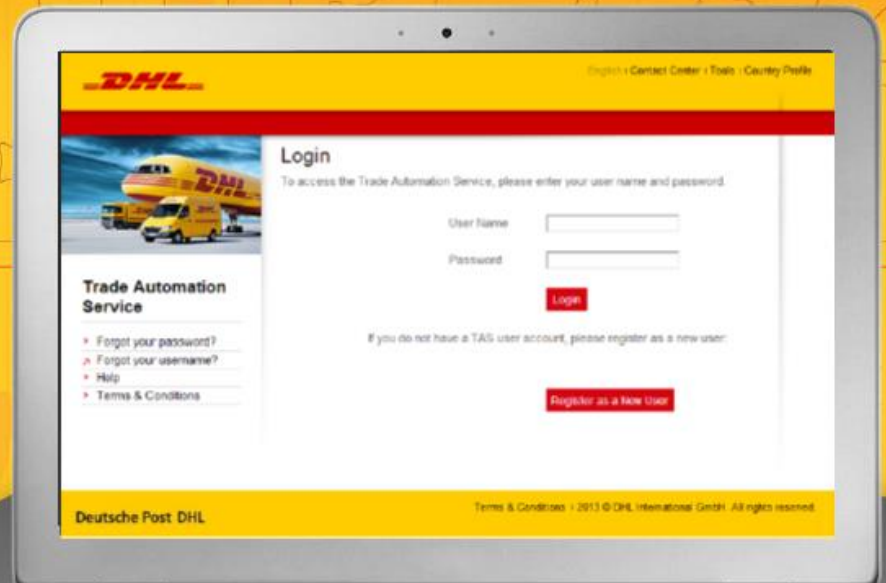
TAS (Trade Automation System)

TRADE **TAS** AUTOMATION SERVICES

¿Qué podemos consultar?

- Costes estimados
- Reglamentación aduanera
- Restricciones al comercio
- Búsqueda de código TARIC
- Documentación

Herramienta web que contiene la mayor base de datos sobre trámites aduaneros cubriendo la normativa de 64 países, es decir, más del 98% del comercio internacional



<http://tas.dhl.com>

TAS (Trade Automation System)

Shipment Details

Generated: Oct 10, 2014 7:10 AM PDT

[View Updated Report](#)

Reference	1404132897316_copy	Recipient	Marta BR, dhl, rio de janeiro, RJ , BRAZIL (BR)
-----------	--------------------	-----------	---

Landed Cost Estimate

Landed Cost Summary All values are in EUR

Shipment Value	228.00	
Transportation Charges	> 180.42	
Insurance Charges	10.00	
Brokerage Charges	15.00	
Total Estimated Fees	413.48	See Landed Cost Details Table for Itemization
Total Estimated Landed Cost	846.90	(EUR) Currency Converter

Landed Cost Details All values are in EUR

Item ID	Description	Value/Unit	#	Net Value	PIS_PASEP_COFINS	IPI	ICMS	DUTY	DECLARATION_FEE	Total
1	shoes	228.00	1	228.00	> 38.70	> 83.68	> 146.49	> 83.68	---	352.55
	Subtotals & Shipment Fees				> 38.70	> 83.68	> 146.49	> 83.68	> 60.93	
	Total Estimated									413.48



TAS (Trade Automation System)



Fee Calculation Notes

Item 1 - ICMS: 146.49 (EUR)

Country:	BR
Type:	FEE
Domain:	IMPORT
Conditions:	Ship-to state = RJ
Currency:	BRL
Formula:	$19.0 \% (((((\text{COST} + \text{INSURANCE} + \text{FREIGHT} + \text{DUTY}) + \text{IPI}) + \text{PIS_PASEP_COFINS}) * 100) / (100 - 19.0))$
Minimum:	
Maximum:	



TAS (Trade Automation System)

Compliance Report

Compliance Area	Issue	Products/Parties Affected
Embargos	None	
Item License Requirements	None	
Other License Requirements	<p>IMPORT_COMPLIANCE_SHFT BR (IMPORT): Imports in compliance with Drawback Special Customs Regime: Imports subject to either suspension or exemption of duties will be submitted to automatic licensing, which can take place after the shipment of the goods abroad. The importer must register the LI when performing the imports included in the Drawback Concession Act (see section III.9.2).</p> <p>IMPORT_COMPLIANCE_SHFT BR (IMPORT): Traditionally, Brazilian imports do not require licensing, usually the importer only provides the record of Import Declaration (Declaração de Importação, - DI) in SISCOMEX, along with the Unidade Local da Secretaria da Receita Federal - SRF, with the objective of beginning the customs process. Connect with SERPRO to access SISCOMEX Import, for the Non and Automatic Licensing, (Licenciamento automático ou não automático, LI), and the Import Declaration (Declaração de Importação, DI) electronic documents. SISCOMEX should be checked regularly for the overall license administration, as a validation tool to verify what items are free of licensing and which ones are subject to it. There are fees assessed per import statement submitted through SISCOMEX (created by DECREE no. 660/92).</p> <p>IMPORT_COMPLIANCE_SHFT BR (IMPORT): When goods requiring import license are imported without a license, there is a fine of up to 100% percent of the C.I.F. value of the merchandise. When a commercial invoice is absent, the fine is equal to the customs duty. If the original commercial invoice is not available for presentation at customs, the importer can sign a guarantee of responsibility that it will be presented within 120 days. Failure to present the invoice before expiration of the guaranty of responsibility could result in a fine equal to the customs duty.</p> <p>IMPORT_COMPLIANCE_SHFT BR (IMPORT): Some goods or special operations, that are subject to special conditions, the licensee (LI) can be automatic or non automatic and are required previous to the boarding of the shipping of the merchandise by exporter. At present, the DRAWBACK operations are only subject to automatic licensing and are previously given to the importing customs office. The importer should regularly consult with SISCOMEX (Integrated Trade System) to</p>	

En el marco de nuestro programa ofreceremos

HERRAMIENTAS PARA FACILITAR LA EXPORTACIÓN DE LAS PYME'S:

- ✓ Plataforma Connect Americas.

Primera red social empresarial de las amélicas que conecta a las PYME's.

Más de 15.000 oportunidades de negocios

Beneficios:

- ✓ Promoción de la PYME a nivel regional
- ✓ Webinars (cursos online) de COMERCIO INTERNACIONAL



Plataforma Connect Americas



**LA PRIMERA
RED SOCIAL
EMPRESARIAL
DE LAS AMÉRICAS**

iÚnete ahora!

Creado por  Con el apoyo de    

Plataforma Connect Americas

 **connect
americas**

[Únete a ConnectAmericas](#) [¿Ya tienes una cuenta? Ingresar](#) ES ▾

HAZ CRECER TU NEGOCIO EN TRES SIMPLES PASOS: CONÉCTATE, APRENDE Y FINANCIATE

Únete a ConnectAmericas, la principal comunidad online de empresarios de América Latina y el Caribe dedicada a promover el comercio y la inversión internacional.

[VER MÁS](#)

Creado por  **BID**

Con el apoyo de  **Google**  **VISA**  **DHL**  **Alibaba.com**

GRACIAS

Expositor: Sergio Fernandez

Sergio.fernandezq@gmail.com | Sergio.fernandezquispe@dhl.com

<https://pe.linkedin.com/in/sfernandezq>

