



APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

Geraldine Bahamonde Llanos

12 de Febrero del 2014

Lima, Perú





APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

EL PERÚ EN EL MARCO INTERNACIONAL

Acuerdos vigentes

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

Acuerdos por entrar en vigencia

- Alianza del Pacífico, Guatemala

Acuerdos en negociación

- Honduras, El Salvador, Programa DOHA, Acuerdo de Asociación Transpacífico-TPP

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





APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO



¿QUÉ ENTENDEMOS POR EXPORTAR?

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

Artículo 60º.- Exportación definitiva

“Régimen aduanero que permite la salida del territorio aduanero de las mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo definitivo en el exterior.

La exportación definitiva no está afectada a ningún tributo”



EXPORTANDO PASO A PASO

MODALIDADES DE EXPORTACIÓN

Menor a US\$ 5,000

Se considera una exportación de menor cuantía.

El trámite aduanero se puede realizar directamente con la entidad aduanera.

Documento a presentar:
Declaración Simplificada de Exportación (DSE).

Mayor a US \$ 5,000

Se considera una exportación comercial.

Se requiere contratar los servicios de un agente de aduanas.

Documento a presentar:
Declaración Aduanera de Mercancías (DAM).



APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

ELEMENTOS ESTRATÉGICOS DE LA EXPORTACIÓN

MERCADO



PRODUCTO



LA EMPRESA



Instituciones Públicas
PROMPERÚ, MINAG, ITP, MINEM, INDECOPI, otros

Instituciones Privadas
ADEX, SNI, Cámaras de Comercio, COFIDE, otras



LA EMPRESA

¿Quiénes pueden exportar?

- En el Perú, las personas naturales y jurídicas pueden realizar este tipo de negocios siempre y cuando cuenten con el **Registro Único al Contribuyente (RUC)** y emitan facturas.
- Es recomendable que se especifique en la ficha RUC de la SUNAT, en el acápite de actividad de Comercio Exterior: “Exportador-Importador-Comercializador”.
- Gracias a Exporta Fácil, también se puede exportar bajo el Régimen Simplificado emitiendo Boletas de Venta.



APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

¿Qué factores debe evaluar la empresa para poder exportar?

- Contar con un Plan Estratégico de exportaciones
- Contar con una infraestructura adecuada
- Contar con un nivel de producción constante y sostenido
- Contar con un personal adecuado
- Manejar el aspecto financiero

“Lo mas recomendable es que todas y cada una de las empresas que participan en los negocios de exportación se capaciten en entender la estructura y el proceso global del comercio internacional, los principios operativos internacionales, las partes de las que se compone una exportación y los documentos que se emplean”



LA CLAVE DEL COMERCIO





APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

¿Dónde encuentro información sobre empresa y formalización?

Crece**m**ype

La Web del Empresario MYPE

www.crecemype.pe



www.sunat.gob.pe



www.cofide.com.pe





APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

EL MERCADO

- Base legal
- Competencia
- Canales de distribución
- Puntos de entrada (puertos, aeropuertos)
- Necesidad de adaptación del producto
- Estructura de precios
- Nivel de intervención del gobierno
- Variaciones culturales
- Nicho de mercado
- Riesgo país





Segmentación del Mercado



Mercado → Segmento → Nicho

Buenas prácticas:

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



¿Cómo seleccionar mercados potenciales para exportar?

- Se recomienda empezar por los países que son socios comerciales
- Búsqueda de información:

Estadística

Criterios cualitativos

Experiencias de exportaciones u organizaciones especializadas





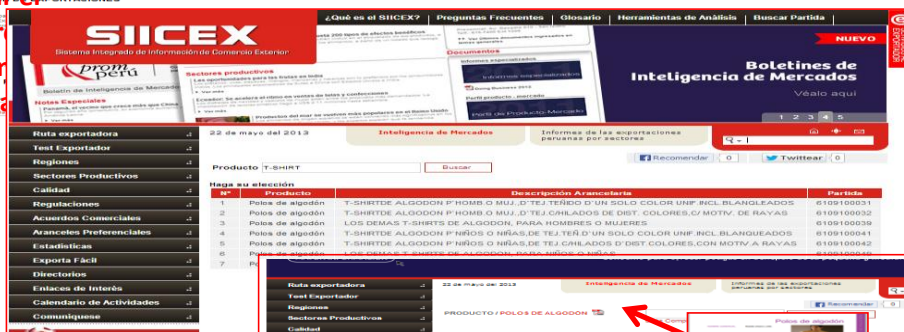
APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

¿Dónde encuentro información sobre mercados?

<http://www.siicex.gob.pe/>



Colocar el nombre del mercado exportador



Colocar el nombre del mercado exportador



Colocar el nombre del mercado exportador

mercado





APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

¿Dónde encuentro información sobre mercados?

CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY
THE WORK OF A NATION. THE CENTER OF INTELLIGENCE.

Publications
THE WORLD FACTBOOK

WELCOME TO THE WORLD FACTBOOK

The World Factbook provides information on the history, people, government, economy, geography, communications, transportation, military, and transnational issues for 266 world entities. Our Reference tab includes: maps of the major world regions, as well as Flags of the World, a Physical Map of the World, a Political Map of the World, and a Standard Time Zones of the World map.

WHAT'S NEW :: Today is: Sunday, August 22

August 06, 2010 - In the Transportation category, the "Airports", "Airports - with paved runways", "Airports with unpaved runways", and "Heliports" fields have all been updated with the latest available data.

July 29, 2010 - The "International Court of Justice (ICJ)" entry listed under International Organizations and Groups in Appendix B has been expanded considerably and now includes countries adherent to jurisdiction. Several fields in the Economy category covering trade as well as oil and natural gas have been updated with the latest available annual data.

July 23, 2010 - Under the References tab, in the Definitions and Notes, the entry for "Legal system" has been significantly expanded; it now includes descriptions, origins, and features of the most common legal systems.

VIEW ALL UPDATES

www.cia.gov

User Group: Foreign Supplier | Sector: None | Country: Peru

CHANGE CUSTOMIZATION

English | Español | Français

Information Advice Contact
TFO CANADA Experts in trade for developing countries

SERVICES FOR FOREIGN SUPPLIERS | SERVICES FOR CANADIANS BUYERS | SERVICES FOR TRADE SUPPORT INSTITUTIONS | ABOUT TFO CANADA

Search [Go]

Not a member? Register here → SIGN IN

WELCOME TO THE CANADIAN MARKETPLACE

TFO Canada is the primary Canadian provider of information, advice and contact for exporters in developing and emerging countries. TFO Canada provides free web-based products and services to registered exporters including our flagship *Exporting to Canada Handbook* and multiple sector specific documents, and we publish supply offers to Canadian buyers.

Tell us what your area of interest is so we can customize the content of our website to better suit your needs:

Choose a sector: None | Choose a country: Peru

You are a: Foreign Supplier Canadian Buyer Trade Support Institution [Go]

Please register with us free of charge to gain access to detailed trade information, to subscribe to our regular trade publications and for customized buyer-seller matching.

1,524
The number of Canadian importers registered on the TFO Canada service. TFO Canada publishes export offers to these buyers every month.

22
The number of Canadian market publications available

Register Now

Get access to our free online services including:
Trade Information

Register Now!

Caribbean Giftware Project Illuminates Luna Design

Foreign Supplier Database
General Industry Search | Product-Specific Search

Current Trade News
Canada Reaches Free Trade Deal with Honduras (CBC News) Canada has

Exporting to Canada A Handbook
DOWNLOAD

www.tfoCanada.ca





APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

¿Dónde encuentro información sobre mercados?

www.cbi.eu

www.jetro.go.jp





APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

Herramientas de Inteligencia de Mercados



CBI
Ministry of Foreign Affairs of the Netherlands



JETRO



Sistema Integrado de Información
de Comercio Exterior



EXPORT
HELPDESK



International
Trade
Centre

TRADE MAP

Estadísticas de comercio para el desarrollo internacional de las empresas

Datamyne



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



BUSINESS MONITOR INTERNATIONAL
All Services





APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

¿Cómo mantenerme informado?



Comisión de Promoción del Perú
para la Exportación y el Turismo



Boletín de Inteligencia de Mercados

Boletín No. 107 - Lima, 17 de Junio del 2013

Sectores productivos

Rusia: Mercado con muchas oportunidades en el sector pesquero
Rusia es un conocido comprador de productos del mar con el menor grado de procesamiento; sin embargo, cada vez tienen menos tiempo para cocinar y ven valor en alimentos preparados o cortes para cocinar en forma rápida.
▶ [Ver noticia completa](#)

México: Se realizó con éxito Plastimagen 2013
Más de 27 mil visitantes asistieron a Plastimagen 2013. El evento contó con más de 28 mil metros cuadrados donde se expusieron lo último en innovaciones y tecnología para el sector.
▶ [Ver noticia completa](#)

Desarrollo de mercados

Sudáfrica: un mercado emergente para el comercio justo
Con su lanzamiento en el 2009, el modelo de mercado "south-to-south" en Sudáfrica se convirtió en el primero para Fairtrade International, el certificador agrícola con sede en Bonn, Alemania.
▶ [Ver noticia completa](#)

 **Nuevo lanzamiento en retail: Sazonador de sal y pprika en polvo en Colombia**
De acuerdo a Product Launch, la empresa colombiana Brinsa S.A., conocida por sus exitosas estrategias de innovación, mercadeo y distribución, ha lanzado al mercado un nuevo producto a través de su marca líder Refisal.
▶ [Ver noticia completa](#)

Facilitación y Distribución

El arancel en Honduras a las láminas metálicas
Industriales centroamericanos piden que el arancel a la importación del producto sea 0%, mientras que una empresa local solicitó que el arancel se eleve al 15%.

Eventos

- ▶ Miércoles del Exportador
- ▶ Programa para exportadores: Gestn


 **Al Exportador**
0800-00-221
Línea gratuita de orientación
Atención a nivel nacional de lunes a viernes de
09:00 a 18:00 horas

Informes Especializados

Informes especializados




 El mercado de las aplicaciones móviles en Hong Kong

 El sector hospitalario en Marruecos

Perfil producto - mercado



 Timber Peruvian Bedroom Furniture in Italy

▶▶ [Ver más documentos](#)

PROMPERU emite boletines semanales de inteligencia de mercados en los que se encuentran los nuevos lanzamientos, tendencias, guías de mercado, estudios por sectores, perfiles de productos, etc.





APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

¿Qué es el SIICEX? Preguntas Frecuentes Glosario Herramientas de Análisis

Buscar Partida

SIICEX

Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior

inscripciones:
www.mincetur.gob.pe/concursonacional

ideas del Perú para el mundo

Gana espectaculares premios
fecha límite: 30 setiembre 2013

Premio Mincetur

7mo Concurso Nacional de Comercio Exterior y Turismo

1 2 3 4 5

Inteligencia de Mercados Informes de las exportaciones peruanas por sectores

Recomendar 0 Twitter 0

Servicios al Exportador | Miércoles del Exportador | Presentaciones anteriores | Folletos Informativos | Talleres Especializados ADOC - PERU | PLANEX |

Servicios al Exportador

Los módulos del Servicio de Atención al Exportador funcionan en sus nuevas instalaciones, sito en: Av. Jorge Basadre 610, San Isidro. El horario de atención es de lunes a viernes de 9 a 13 horas y 14 a 18 horas.

El Servicio de Atención al Exportador brinda información y asesoría sobre procedimientos, requisitos y trámites de exportación.

Puede efectuar su consulta llamando a 6167400 - teléfonos 1205, 1210, 1216 o también la línea 0800-00221 o vía correo electrónico a los siguientes e-mails: sae@promperu.gob.pe o sae1@promperu.gob.pe

Capacitaciones

- Capacitaciones Organizadas por PROMPERU
 - Miércoles del Exportador
 - Talleres Especializados ADOC-PERU
 - Programa Exporta Perú - PLANEX
- Aprendiendo a Exportar
 - Guía Interactiva
 - Flujo Exportador
 - Guía para Exportar
- Información de Mercados
 - PROMO EJE EXPORTADOR 2012
 - PROMO 2011 | 2010 | 2009 | 2008 | 2007

© SÍGUELO 2011 | 2010 | 2009 | 2008 | 2007

© SÍGUELO A LA ENTIDAD PROMPERU 2011

© SÍGUELO A LOS PRODUCTOS





APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

EL PRODUCTO

¿ES “IMPORTABLE”?

- ❑ Barreras
 - ✓ Arancelarias
 - ✓ No Arancelarias
 - ❖ Cuotas, Antidumping,
 - ❖ Derechos Compensatorios
 - ❖ Inocuidad
 - ❖ Seguridad
 - ❖ Medio Ambiente
 - ❖ Aspectos Sociales





APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

¿Qué debo conocer para adaptar el producto al mercado?

- Clima competitivo
- Relación precio-calidad
- Marcas propias
- Segmento
- Conciencia consumidora
- Productos orgánicos
- Código de ética
- Medios de difusión





APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

Principales requisitos internacionales

- Producto exportable (restricciones fitosanitarias)
- Inspección en aduana.
- Cumplir regulaciones de acceso:
 - Etiquetado
 - Embalaje de madera
 - Límites Máximos de Residuos de Plaguicidas (LMR)
 - No exceder niveles de metales pesados.
 - Otras normativas
- Normas de origen





APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

¿Dónde encuentro información sobre productos de exportación?

SIICEX

http://www.siicex.gob.pe/siicex/porta15ES.asp?_page_=160.00000

Biocomercio

<http://biocomerciooperu.pe/>

Mincetur

<http://www.mincetur.gob.pe/newweb/>

Minag

<http://www.minag.gob.pe/porta1/>

Produce

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

Boletines de Inteligencia Comercial – SIICEX

http://www.siicex.gob.pe/siicex/porta15ES.asp?_page_=725.72400





¿Qué es el arancel?

Es el impuesto que paga el importador al introducir productos en un mercado. Estos impuestos se encuentran establecidos en el Arancel de Aduanas.

Pueden ser de tres tipos:

- Ad-Valorem (siendo éste el más utilizado)
- Específico
- Mixto

Base imponible: valor CIF aduanero determinado según el Acuerdo del Valor de la O.M.C.

Tasa impositiva para importaciones en Perú: tres (03) niveles: 0%, 6% y 11%.



¿Qué es la partida arancelaria?

Es el código que define en el arancel de aduanas una mercancía determinada o bajo el que se agrupa una categoría de mercancías afines entre sí.

Lo apropiado y legal es decir “subpartida nacional”.

DIGITOS					DENOMINACION
1° 2°	3° 4°	5° 6°	7° 8°	9° 10°	
1° 2°					Capítulo
1° 2°	3° 4°				Partida del Sistema Armonizado
1° 2°	3° 4°	5° 6°			Subpartida del Sistema Armonizado
1° 2°	3° 4°	5° 6°	7° 8°		Subpartida NANDINA
1° 2°	3° 4°	5° 6°	7° 8°	9° 10°	Subpartida nacional

Descargue el arancel de aduanas

<http://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/normasadua/gja-04normasoc.htm>



APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

SECCIÓN: XI

MATERIAS TEXTILES Y SUS MANUFACTURAS

CAPITULO: 61

Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto

Partida del sistema armonizado



61.09 T-shirts y camisetas interiores, de punto.

6109.10.00.31

--- De tejido teñido de un solo color uniforme, incluidos los blanqueados

6109.10.00.32

--- De tejido con hilados de distintos colores, con motivos de rayas

6109.10.00.39

--- Los demás

6109.10.00.41

--- De tejido teñido de un solo color uniforme, incluidos los blanqueados

6109.10.00.42

--- De tejido con hilados de distintos colores, con motivos de rayas

6109.10.00.49

--- Los demás

6109.10.00.50

-- Camisetas interiores

Subpartida del sistema armonizado



6109.90 De las demás materias textiles:

Subpartida nacional



6109.90.10.00

-- De fibras acrílicas o modacrílicas



Partida específica

6109.90.90.00

-- Las demás



Partida genérica o bolsa



¿Qué son las preferencias arancelarias?

Son beneficios arancelarios que aplican los países en función a los Convenios Internacionales firmados entre los mismos.

Pueden ser de tres tipos:

- **Unilateral** (Ej. SGP Europeo)
- **Bilateral** (Ej. TLC Perú – EE.UU., TLC Perú – Chile, Acuerdos de Complementación Económica)
- **Multilateral** (Ej. Comunidad Andina, MERCOSUR, Unión Europea)

Para revisar las preferencias arancelarias visite el siguiente link

http://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?_page_=850.00000

<http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/>



¿Qué son los **INCOTERMS**?

INCOTERMS
(International Commerce Terms)

¿Qué
determinan?

Lugar y forma de **entrega** de las mercancías

Punto donde se produce la **transmisión de los riesgos**

Reparto entre exportador e importador de los **gastos** relativos a las operaciones de transporte, carga, seguro,...

Documentos y trámites que tiene que realizar el exportador

ADUANA DE EXPORTACIÓN

AEROPUERTO O LUGAR DE EMBARQUE TERRESTRE

AEROPUERTO O LUGAR DE DESTINO TERRESTRE

ADUANA DE IMPORTACIÓN



FCA



CPT

CIP



DAP

FOB

CFR

CIF

FAS

DAP

DAT

DDP

EXW



VENDEDOR



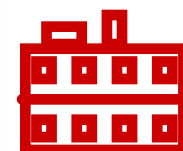
ADUANA DE EXPORTACIÓN



PUERTO DE EMBARQUE



PUERTO DE DESTINO



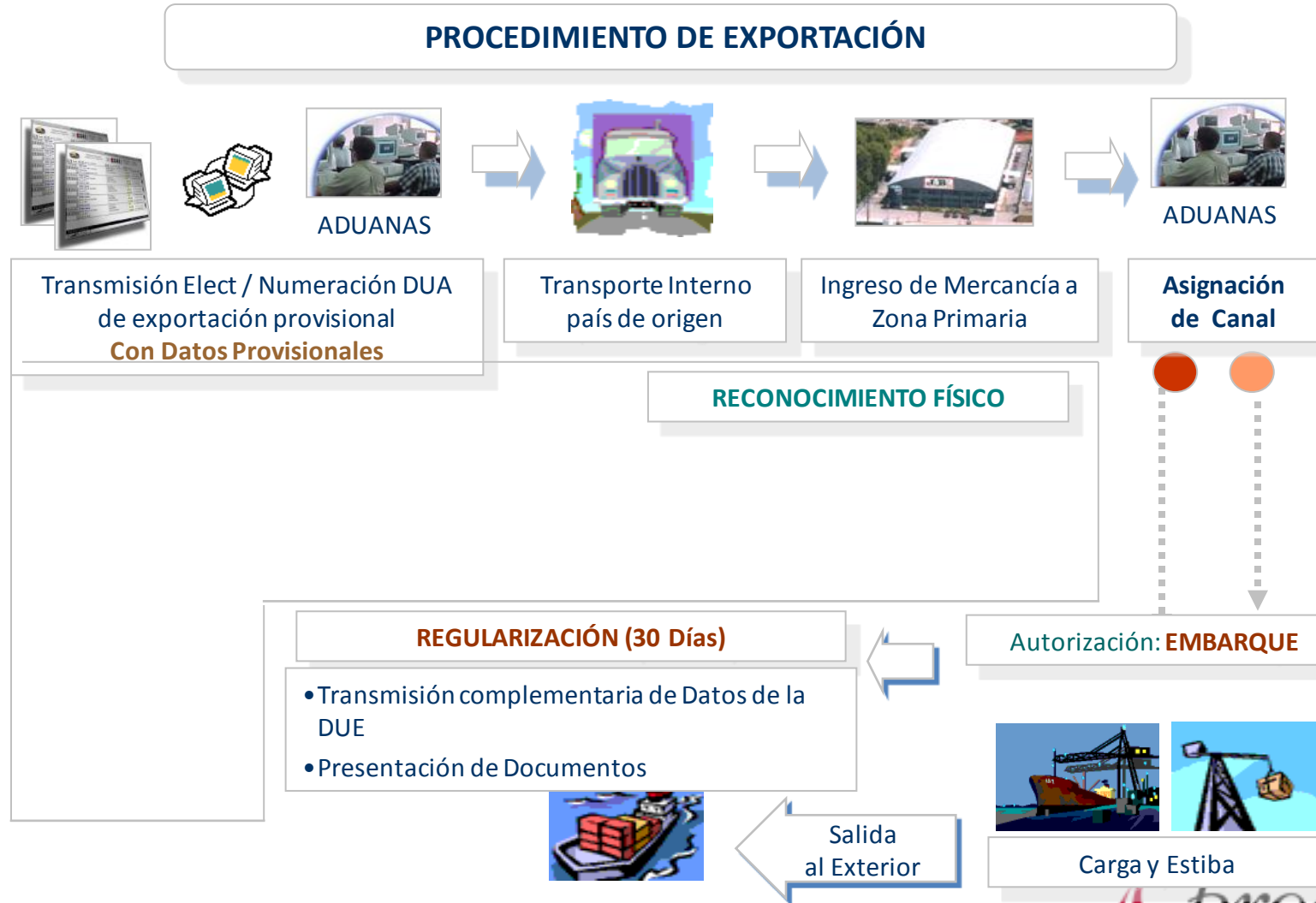
ADUANA DE IMPORTACIÓN



COMPRADOR



APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO





DOCUMENTOS DE EXPORTACIÓN

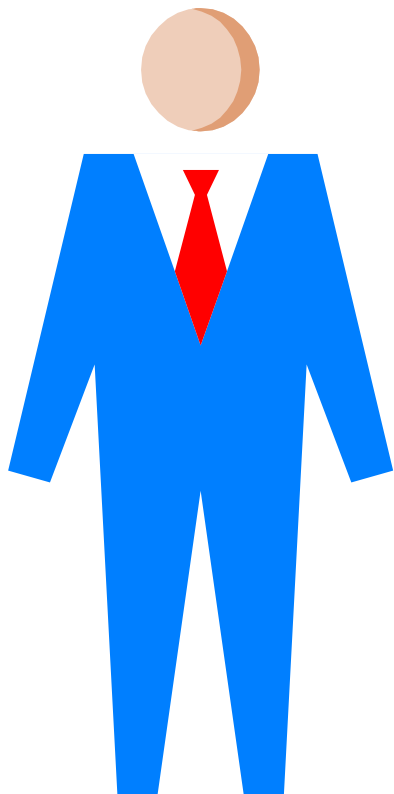
1. Cotización o proforma
2. Orden de compra
3. Contrato de Compra Venta Internacional
4. Documentos Comerciales o de Información
5. Documentos de Transporte
6. Documentos de Seguro



APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

CONTRATO DE COMPRA VENTA INTERNACIONAL

Vendedor



Cotización



Oferta



Producto
Cantidad
Precio

Orden de Compra



Aceptación

Comprador





APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

Algunas cláusulas a considerar

1. Nombre y dirección de las partes
2. Producto, normas y características
3. Cantidad
4. Embalaje, etiquetado y marcas
5. Valor total del contrato
6. Condiciones de entrega
7. Descuentos y comisiones
8. Impuestos, aranceles y tasas
9. Lugares
10. Períodos de entrega o de envío (plazos, vigencias. prórrogas)
11. Envío parcial - transbordo – agrupación del envío
12. Condiciones especiales de transporte





APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

Algunas cláusulas a considerar

13. Condiciones especiales de seguro.
14. Documentos.
15. Inspección.
16. Licencias y permisos.
17. Condiciones de pago.
18. Medios de pago.
19. Garantía.
20. Incumplimiento de contrato por causas de “fuerza mayor” (penalizaciones).
21. Retrasos de entrega o pagos.
22. Arbitraje y conciliación.
23. Idioma.
24. Jurisdicción
25. Firma de las partes.





APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

¿Qué información debemos considerar en los documentos?

Datos de la empresa:

Información general de la empresa

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

Shipper, and seller should be listed on the invoice.

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

Carton Count

List the gross weight and net weight for each item

List packer, grower, or manufacturer separately

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

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

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

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

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



APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

Información del producto

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



APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

Información del precio

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

FACTURA			
001-		Nº 000200	
Señor(es):			
Dirección: UNIT.101.3001. MAX BURNE DR., BURNHAM. AS. USHANA - CAYAMA		Fecha: 17 de Mayo del 2013	
R.U.C.:		Guía de Remisión: 003-000224	
Cantidad	DESCRIPCION	P. UNITARIO	IMPORTE
2,640	KILOS DE SACHA INCHI CON CHOCOLATE, DISTRIBUIDO EN 220 CAJAS DE 12 KG CADA UNA PESO NETO. LOTE DE PRODUCCION SIATPC 131264 (SIATPRC 13107). ORDEN DE COMPRA SNC 1838.	US \$ 11.50	US \$ 30.360,00
	(KILOS OF SACHA INCHI AND CHOCOLATE, DISTRIBUTED IN 220 BOXES EACH WITH 12KG NET WEIGHT. PRODUCTION LOT SIATPC 131264 (SIATPRC 13107). PURCHASE ORDER SNC 1838.		
	INCOTERM EX W.		
NOTA: Se aplica a los beneficios de restitución de derechos arancelarios DRAWBACK			
SON: TREINTA MIL TRESCIENTOS SESENTA CON 00/100 DOLÁRES AMERICANOS			
COMERCIAL GRAFICA MIB S.R.Ltda. R.U.C. 20197809049 Serie 001 del 0000101 al 0000200 Aut Nº 8961508023 FAUT. 31-03-2012		CANCELADO Fecha: de del 201.....	
		SUB-TOTAL	US \$ 30.360,00
		I.G.V. %	
		TOTAL	US \$ 30.360,00
ADQUIRENTE O USUARIO			





APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

Información adicional

- Tiempo mínimo requerido para el despacho.
- Fechas de entrega.
- Medios de transporte a utilizar.
- Identificación de la compañía de transportes.
- Condición y términos de seguro de transporte.
- Otros





APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO



Product Type: Jeans

Material: Denim

Gender: Men

Technics: Beaded

Feature: Color Fade Proof

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

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

Place of Origin: Guangdong China (Mainland)

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

Port: Guangzhou

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

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

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

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

MODELO DE COTIZACIÓN





APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

Documentos comerciales

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



APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

R.U.C.

FACTURA

012- Nº 000027

Fecha de Emisión: 13 03

Señor(es): _____ RUC: _____

Dirección: _____

Condiciones de Pago: _____

Por lo siguiente

Cantidad	Unidad	Descripción	Precio Unitario	Importe
41.8930	M3	COMMODITY: CUMARU, A GRADE, KD 19X130X600/750/600MM, (MIN. 70 PCT IN 900MM)	985.00 M3	US \$ 36,237.45
20.8379	M3	COMMODITY: CUMARU, B GRADE, KD 19X70X600/750/600MM, (MIN. 38 PCT IN 900MM)	285.00 M3	US \$ 6,147.18
20.6340	M3	COMMODITY: CABREUVA, B GRADE, KD 19X130X600/750/600MM, (MIN. 70 PCT IN 900MM)	985.00 M3	US \$ 20,530.83
41.4074	M3	COMMODITY: PUMAQUIRO, A GRADE, KD 19X130X600/750/600MM, (MIN. 70 PCT IN 900MM)	650.00 M3	US \$ 26,914.81
124.7723	M3	TABILLAS DE CUAMRU, CABREUVA Y PUMAQUIRO EN 19MM DE ESPESOR.		
52,876.01	BF	TOTAL 6X20' CNTR VALOR FOB-CALLAO, PERU		US \$ 89,830.27
		MSKU 217644-2 MSKU 238350-0 MSKU 242852-3 MSKU 313164-8 MSKU 246671-3 TOCU 054582-5		
		Shipment from Callao - PERU Shipment to Lelihu, Shunde, CHINA Weight 120,520 KGS Bundles: 72 P.A.# 4408.20.10.00		

AMOUNT FOB CALLAO, PERU: EIGHTY NINE THOUSAND EIGHT HUNDRED THIRTY AND 27/100 AMERICAN DOLLARS.

Guía(s) Nº: _____

Sub-Total US \$ 89,830.27

Cancelado

% I.G.V.

TOTAL US \$ 89,830.27

ADRIAN LOYAGA ESPEJO
RUC: 10071733021 Telefax: 330-6835
Serie 012 de 000001 al 600000
Aut. DINATE Nº 0146278021 (L. 14.02.2006)

ADQUIRENTE O USUARIO

Fecha: / /



FACTURA
001- Nº 000003

Señor (es):

Dirección:

R.U.C.:

Guía Nº:

FECHA
MES
24 11 2008

CANT.	DESCRIPCION	P. UNIT.	IMPORTE
30	Black Scarves A1 Camargo	10.99	US \$ 329.70
30	White Scarves A1 Camargo	10.99	US \$ 329.70
30	Grey Scarves A1 Camargo	10.99	US \$ 329.70
15	Blue Scarves A1 Camargo	10.99	US \$ 164.85
7	Light brown Scarves A1 Camargo	10.99	US \$ 76.93
7	Green Scarves A1 Camargo	10.99	US \$ 76.93
1	Smooth Elegant Scarve	10.99	US \$ 10.99
1	BlauKet Manta	65.60	US \$ 65.60
10	Socks	3.97	US \$ 39.70

SON: Mil Cuatrocientos trece y 11/100

CANCELADA

Lima, 24 de Noviembre de 2008

ESTRADA ESPINOZA AIDA ENIMA
R.U.C. 18325082046
Serie: 001 Del 001 al 100
F.L: 08/10/2008 Aut.: 9475009023





APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO



ORIGINAL

Frigorífico - Planta de Procesamiento de Productos Hidrobiológicos
Planta Agroindustrial - Planta de Faena de Ganado

Lima, March 21, 2006

PACKING LIST

Applicant : **FRUITRADE INTERNATIONAL INC.**
301, 626 KING STREET WEST
TORONTO, ONTARIO
CANADA M5V 1M7

Vessel : MARUBA TANGO V.604NB
 Container : GESU 9149005
 Seal : E47718
 B/L : MRUBCLLOAK060043
 Invoice : 006 - 0018825
 Date : 21/03/2006
 Product : IQF 1 INCH MANGO CHUNKS, 100 PCT KENT
 VARIETY, USDA GRADE A, 2005 CROP, PRODUCT
 OF PERU FREE ONBOARD

PRODUCTION :

DATE PRODUCTION	CODE	QUANTITY CASES
13 Feb.	6044	06
11 Mar.	6070	19
13 Mar.	6072	256
14 Mar.	6073	220
15 Mar.	6074	225
16 Mar.	6075	238
17 Mar.	6076	91
18 Mar.	6077	54
20 Mar.	6079	227
21 Mar.	6080	194
22 Mar.	6081	10

TOTAL 1540 CAJAS

Net Weight : 20,974.80 Kgs.
Gross Weight : 22,180.00 Kgs.

AGROPECUARIA ESMERALDA S.A.

ANTOCEL ALJOVIN DE SOSADA
Gerente General

Panamericana Sur Km. 18.5 - Chorrillos - Lima 09 - Perú Teléfonos: 258-2222 - 258-3211
Faxes: Administración 258-6050, Frigorífico 258-3280, Planta de faena 258-2049
www.frigoessa.com.pe E-mail: aessa@frigoessa.com.pe

PACKING LIST

STAN'S SOFTWARE

www.StansTrains.com
Sammamish, WA 98075
(425) 555-1212

SOLD TO	My Customer 200 Main Street Great City, WA 98000 (206) 555-1212
---------	--

SHIP TO	My Customer 200 Main Street Great City, WA 98000 (206) 555-1212
---------	--

P.O. # Verbal - George S.

INVOICE # 501

TERMS: Net 30

DATE: 6/16/2007

QTY	ITEM	PRICE/PER	EXT.
5	Handy Converter for Model Railroaders CD		
4	Fast Clocks CD		
2	Simple Inventory Printer CD		
4	Waybill Master CD		
TOTAL INVOICE			

THANK





APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

United States - Peru Trade Promotion Agreement CERTIFICATE OF ORIGIN (Instructions on reverse, according to US-Peru TPA Implementation instructions)	Acuerdo de Promoción Comercial Perú - Estados Unidos CERTIFICADO DE ORIGEN (Instrucciones al reverso, según instrucciones para la implementación del APC Perú-EE.UU.)	
1. Importer's legal name, address, telephone and e-mail: Razón social, dirección, teléfono y correo electrónico del importador	2. Exporter's legal name, address, telephone and e-mail: Razón social, dirección, teléfono y correo electrónico del exportador:	
3. Producer's legal name, address, telephone and e-mail: Razón social, dirección, teléfono y correo electrónico del productor:	4. Blanket Period: / Período que cubre: From: / Desde: To: / Hasta:	
5. Description of good: / Descripción de la Mercancía:		
6. Tariff Classification: / Clasificación Arancelaria:		
7. Preference Criterion: / Criterio preferencial:		
8. Invoice Number: / Número de la Factura		
9. Country of Origin: / País de Origen		
I certify that: - The information on this document is true 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 certification, and to inform, in writing, all persons to whom the Certificate was given of any changes that could affect the accuracy or validity of this certification; - The goods originate in the territory of one or more of the Parties, and comply with the origin requirements specified for those goods in the United States-Peru Trade Promotion Agreement. There has been no further production or any other operation outside the territories of the parties, other than unloading, reloading, or any other operations necessary to preserve the good, and goods have remained under customs control; - This certification consists of _____ pages, including all attachments.	Yo certifico que: - La información contenida en este documento es verdadera y exacta y me hago responsable de comprobar lo aquí declarado. Estoy consciente que soy responsable por cualquier declaración falsa u omisión hecha en o con relación al presente documento; - Me comprometo a conservar y presentar, en caso de ser requerido, los documentos necesarios que respalden el contenido de la presente certificación, así como a notificar por escrito a todas las personas a quienes entregue el presente certificado, de cualquier cambio que pudiera afectar la exactitud o validez del mismo; - Las mercancías son originarias del territorio de una o ambas Partes y cumplen con todos los requisitos de origen que les son aplicables conforme al Acuerdo de Promoción Comercial Perú-Estados Unidos. No ha habido otra producción o cualquier otra operación fuera de los territorios de las Partes, con excepción de la descarga, recarga o cualquier otra operación necesaria para mantener la mercancía en buenas condiciones, y las mercancías han permanecido bajo control aduanero; - Esta certificación se compone de _____ hojas, incluyendo todos sus anexos.	
Authorized Signature: / Firma autorizada:	Enterprise: / Empresa:	
Name: / Nombre:	Title: / Cargo:	
Date: / Fecha:	Telephone: / Teléfono:	Fax: / Fax:
11. Remarks: / Observaciones:		

Certificado de Origen para Estados Unidos





APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

Documento De Transporte




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




APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

TFC20246899

Shipper's Name and Address ABC EXPORTER SMD BND KWANG 264, PADUNGAN ROAD, KUCHING MALAYSIA T:46465 F:12346 THE DIRECTOR		Not Negotiable HOUSE AIR WAYBILL Issued by: MY FREIGHT FORWARDING COMPANY LTD 35, DEMO FREIGHT BUILDING KUALA LUMPUR Malaysia T:+00000 F:+00000 																									
Consignee's Name and Address AIZ IMPORTER GMEH RIEMER STRASSE 350, D - 81829 MUNICH GERMANY T:123997 F:654123 PURCHASING OFFICER		It is agreed that the goods described herein are accepted in apparent good order and condition (except as noted) for carriage SUBJECT TO THE CONDITIONS OF CONTRACT ON THE REVERSE HEREOF. ALL GOODS MAY BE CARRIED BY ANY OTHER MEANS INCLUDING ROAD OR ANY OTHER CARRIER UNLESS SPECIFIC CONTRARY INSTRUCTIONS ARE GIVEN HEREON BY THE SHIPPER, AND SHIPPER AGREES THAT THE SHIPMENT MAY BE CARRIED VIA IMMEDIATE STOPPING PLACES WHICH THE CARRIER DEEMS APPROPRIATE. THE SHIPPERS ATTENTION IS DRAWN TO THE NOTICE CONCERNING CARRIER LIMITATION OF LIABILITY. Shipper may increase such limitation of liability by declaring a higher value for carriage and paying a supplemental charge if required.																									
Issuing Carrier's Agent Name and City MY FREIGHT FORWARDING COMPANY LTD MALAYSIA		Account Information																									
Agent IATA Code		Account No																									
Airport of Departure (Addr of First Carrier) and Requested Routing KUALA LUMPUR INTERNATIONAL																											
<table border="1"> <tr> <td>To</td> <td>By First Carrier</td> <td>Routing and Destination</td> <td>To</td> <td>By</td> <td>By</td> <td>CUR</td> <td>CHG Code</td> <td>INITIAL</td> <td>Other</td> <td>Declared Value for Carriage</td> <td>Declared Value for Customs</td> </tr> <tr> <td>FRA</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>N V D</td> <td>N C V</td> </tr> </table>				To	By First Carrier	Routing and Destination	To	By	By	CUR	CHG Code	INITIAL	Other	Declared Value for Carriage	Declared Value for Customs	FRA										N V D	N C V
To	By First Carrier	Routing and Destination	To	By	By	CUR	CHG Code	INITIAL	Other	Declared Value for Carriage	Declared Value for Customs																
FRA										N V D	N C V																
Airport of Destination FRANKFURT INTERNATIO		Amount of Insurance NIL																									
Handling information																											
<table border="1"> <thead> <tr> <th>No. of Pieces RCP</th> <th>Gross Weight</th> <th>kg</th> <th>Rate Class / Commodity Item No.</th> <th>Chargeable weight</th> <th>Rate / Charge</th> <th>Total</th> <th>Nature and Quantity of Goods (incl Dimension or Volume)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>13</td> <td>147</td> <td>KG</td> <td></td> <td></td> <td>AS AGREED</td> <td>AS AGREED</td> <td>Shipper's load, stow, and count FOOD STUFF 3.78</td> </tr> <tr> <td>13</td> <td>147</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>AS AGREED</td> <td></td> </tr> </tbody> </table>		No. of Pieces RCP	Gross Weight	kg	Rate Class / Commodity Item No.	Chargeable weight	Rate / Charge	Total	Nature and Quantity of Goods (incl Dimension or Volume)	13	147	KG			AS AGREED	AS AGREED	Shipper's load, stow, and count FOOD STUFF 3.78	13	147					AS AGREED		Insurance - If carrier offers insurance and such insurance is requested in accordance with the conditions hereof, indicate amount to be insured in figures in box marked Amount of insurance	
No. of Pieces RCP	Gross Weight	kg	Rate Class / Commodity Item No.	Chargeable weight	Rate / Charge	Total	Nature and Quantity of Goods (incl Dimension or Volume)																				
13	147	KG			AS AGREED	AS AGREED	Shipper's load, stow, and count FOOD STUFF 3.78																				
13	147					AS AGREED																					
Other Charges AS AGREED		Shipper certifies that the particulars on the face hereof are correct and that insofar as any part of the consignment contains dangerous goods, such part is properly described by name and is in proper condition for carriage by air according to applicable Dangerous Goods Regulations.																									
MY FREIGHT FORWARDING COMPANY LTD Signature of Shipper or his agent		2 January 2010 KUALA LUMPUR INTERNATIONAL																									
Executed on (Date) at (Place) Signature of Issuing Carrier or his agent		ORIGINAL 1 (FOR CARRIER)																									

012513

 WORLDWIDE CONTAINER LINE		BILL OF LADING	
VIBROFLOORS SPAIN, S.L. RONDA DE SANT ANTONI M ^o CLARET, 28 A, 2 ^o 17001 GIRONA GERONA SPAIN T: +372220380 Fax: +372220380		Booking No. 602285	Bill No. BCN202241
U.C.F. BACHUS Y JOHNSTON S.A.A. AV. NICOLAS AVILON 3986 ATE - LIMA - PERU PERU Phone: 12420572 Fax: 12429974		Export Reference BCN202241	
U.C.F. BACHUS Y JOHNSTON S.A.A. AV. NICOLAS AVILON 3986 ATE - LIMA - PERU PERU Phone: 12420572 Fax: 12429974		Service Type FCL/FCL	
THE SAME AS CONSIGNEE		Place of Receipt BARCELONA	
THE SAME AS CONSIGNEE		Voyage No. 208W	
THE SAME AS CONSIGNEE		Place of Discharge CALLAO	
PARTICULARS FURNISHED BY MERCHANT			
Container Number/No. Marks CARU 1918811		No. of Packages 1x20'Dry STC.	
Description of Goods CONSTRUCTION MATERIAL		Gross Weight & Measurement 1286,00 KGS	
Description of Goods CONSTRUCTION MATERIAL + IMO CLASS 8 - UN 2735 - PACKING GROUP: III IMO CLASS 9 - UN 3082 - PACKING GROUP: III		Gross Weight & Measurement 22305,00 KGS	
Description of Goods FOOD STUFF 3.78		Gross Weight & Measurement 23600,00 KGS	
FREIGHT PREPAID ON BOARD, 28.02.2012 TIBA INTERNACIONAL S.A. As Agents, ONLY			
 ORIGINAL			
Freight & Charges "AS AGREED"		Other Charges "AS AGREED"	
Place of Issue of B/L BARCELONA		Date of Issue of B/L 25/FEB/2012	
Number of Original B/Ls 3/THREE		Signature of Agent for the Carrier TIBA INTERNACIONAL S.A. As Agents, ONLY	





APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

Documentos de Seguro

Póliza de seguro individual

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

Póliza de seguro global o flotante

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



APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

MODALIDADES DE TRANSPORTE INTERNACIONAL



Terrestre



Aéreo



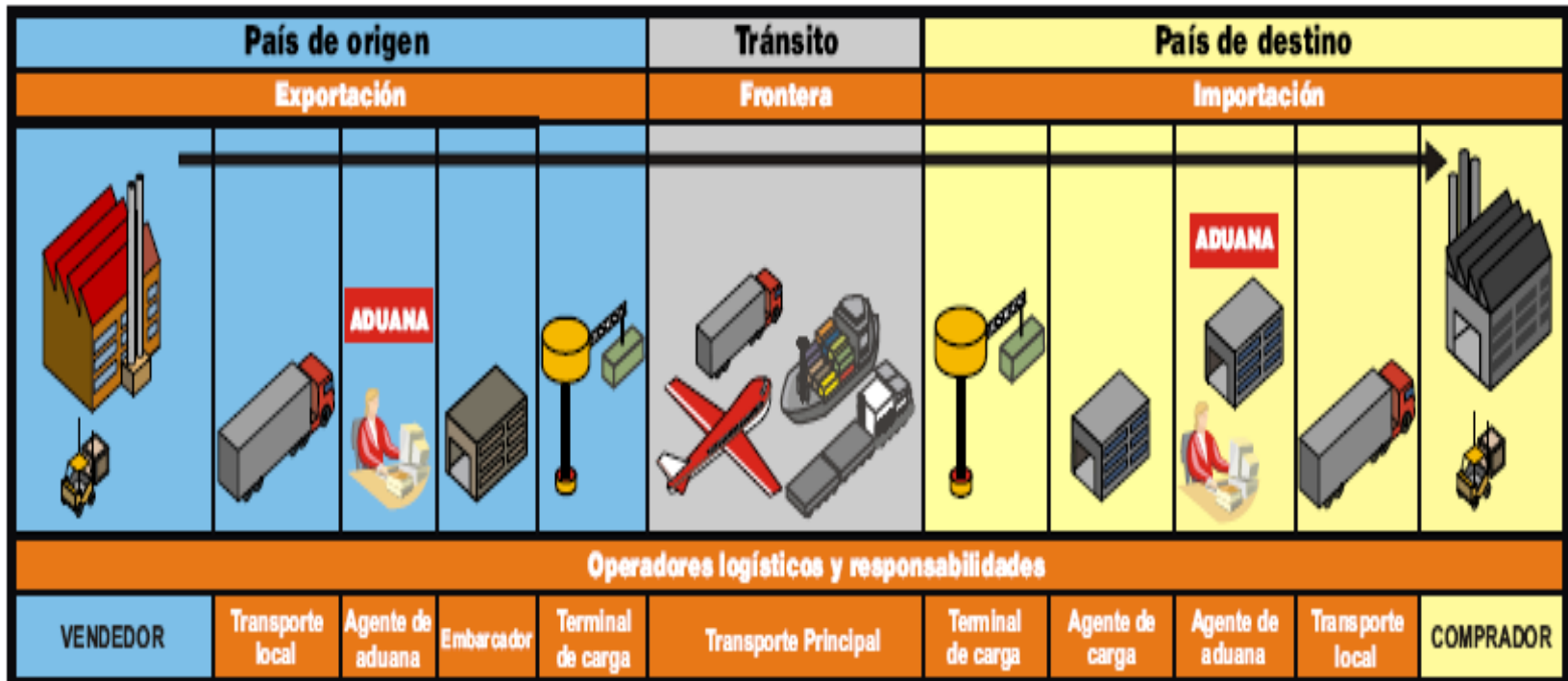
Acuático (marítimo, lacustre y fluvial)





APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

¿Qué operadores intervienen en el comercio internacional?





APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

¿Dónde encontrar información de los operadores logísticos?

The screenshot shows the SIICEX website interface. At the top left, the SIICEX logo is displayed with the text 'Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior'. Below it, there is a link for 'inscripciones: www.mincetur.gob.pe/concursonacional'. The main header features the slogan 'ideas del Perú para el mundo' and a promotional banner for 'Gana espectaculares premios fecha límite: 30 setiembre 20'. A navigation menu on the left lists various sections like 'Ruta exportadora', 'Test Exportador', 'Regiones', etc. A dropdown menu titled 'CATÁLOGO DE CÓDIGOS' is open, listing various categories such as 'Agentes de Aduanas', 'Agentes de Carga', 'Agentes Marítimos', 'Agentes Navieros', 'Almacenes Aduaneros', 'Certificados de Origen', 'Empresas de Servicio Postal', 'Emp. Transporte Terrestre', 'Empresas Verificadoras', 'Ferias', 'Importador / Exportador', 'Proveedores Extranjeros', 'Puestos', 'Registro de Operadores', 'Tipo de Cambio', 'Bajar Información Tabla', 'Agentes de Retención', 'Agentes de Percepción', 'Entidades deudoras del Estado', 'Tabla Descripciones mínimas', 'Empresas Courier Extranjeras', 'Empresas de Servicio de Entrega Rápida', and 'Otros'. A red arrow points from the 'Proveedores Logísticos Nacionales' section to the 'Registro de Operadores' item in the dropdown menu.

SIICEX
Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior

inscripciones:
www.mincetur.gob.pe/concursonacional

ideas del Perú para el mundo

Gana espectaculares premios
fecha límite: 30 setiembre 20

¿Qué es el SIICEX? Preguntas Frecuentes

CATÁLOGO DE CÓDIGOS

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

Proveedores Logísticos Nacionales

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

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

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

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





MEDIOS DE PAGO

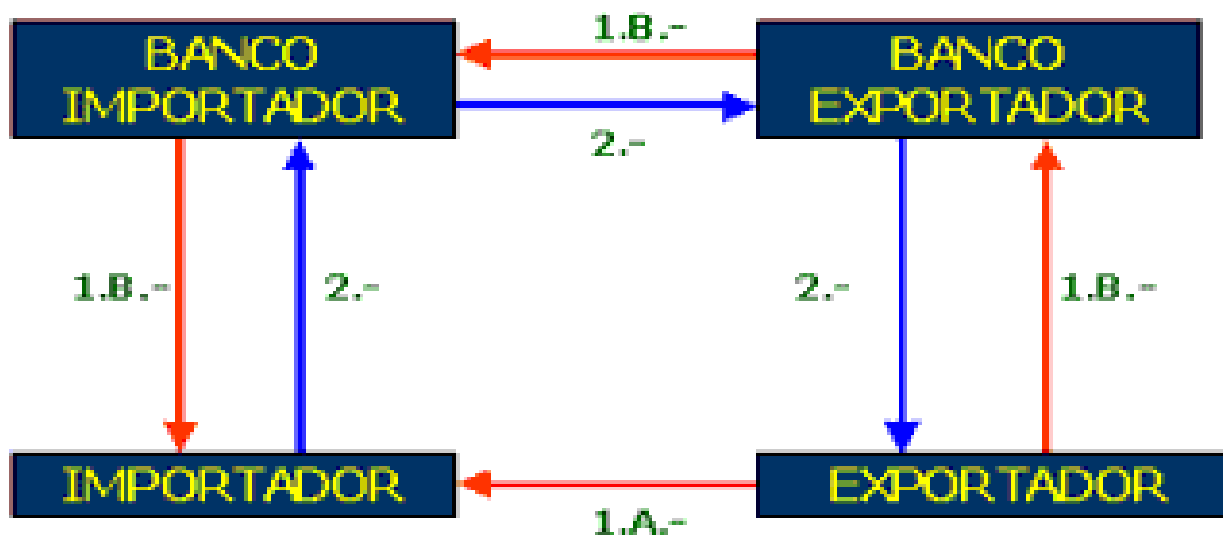
El medio de pago dependerá de:

1. El poder de negociación entre ambas partes.
2. El grado y tiempo de conocimiento entre el importador y el exportador.
3. El nivel de confianza entre las partes.
4. El tamaño y valor de la operación.
5. La frecuencia de las operaciones (mensuales, bimensuales, trimestrales, otros).
6. Exigencia de cada economía.



APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

Cobranza Documentaria



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



APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

IMPORT XX

Lima, 11 de julio del 206

Señores
Banco
OFICINA LIMA

De nuestra consideración:

Por la presente le informamos que hemos realizado un Exportación de 22.986 TM de filete de Anguila, a los Sres. Import XX, Seoul-Korea, por el importe de US \$ 62,062.20 valor CIF.

Adjunto a la presente les remitimos los documentos de embarque detallados a continuación, para su remesa al Exterior y realizar la cobranza respectiva.

• Factura Comercial N° 0002-001533	1+2C
• B/L N° SUDUB53654597005	3+3C
• Parking List	1+2C
• Certificado de Origen	1+2C
• Certificado Sanitario N° 5308200	1+2C
• Póliza de Seguro N° 2530520000017	1+1C
• Letra	1

Estos documentos deberán ser remesados con las sgtes instrucciones:

- Banco Cobrador

Korea Exchange Ganck Trade Center Br.
159 Samsung - Dong Kangnam - Ku Seoul - Korea
Código Swift KOEXKRSE.

- Documentos a ser entregados al girado contra Aceptación de letra por US\$ 62,0062.20 con vcto 75 días de la fecha de embarque, i.e 12.09.2006

Al vencimiento, a la recepción del pago de la letra, los fondos serán acreditados a nuestra cuenta 02670100040282, que mantenemos con Uds.

Import XX S.A.
Ejec. Fernando Osuna Valdivia
Administrador de Operaciones

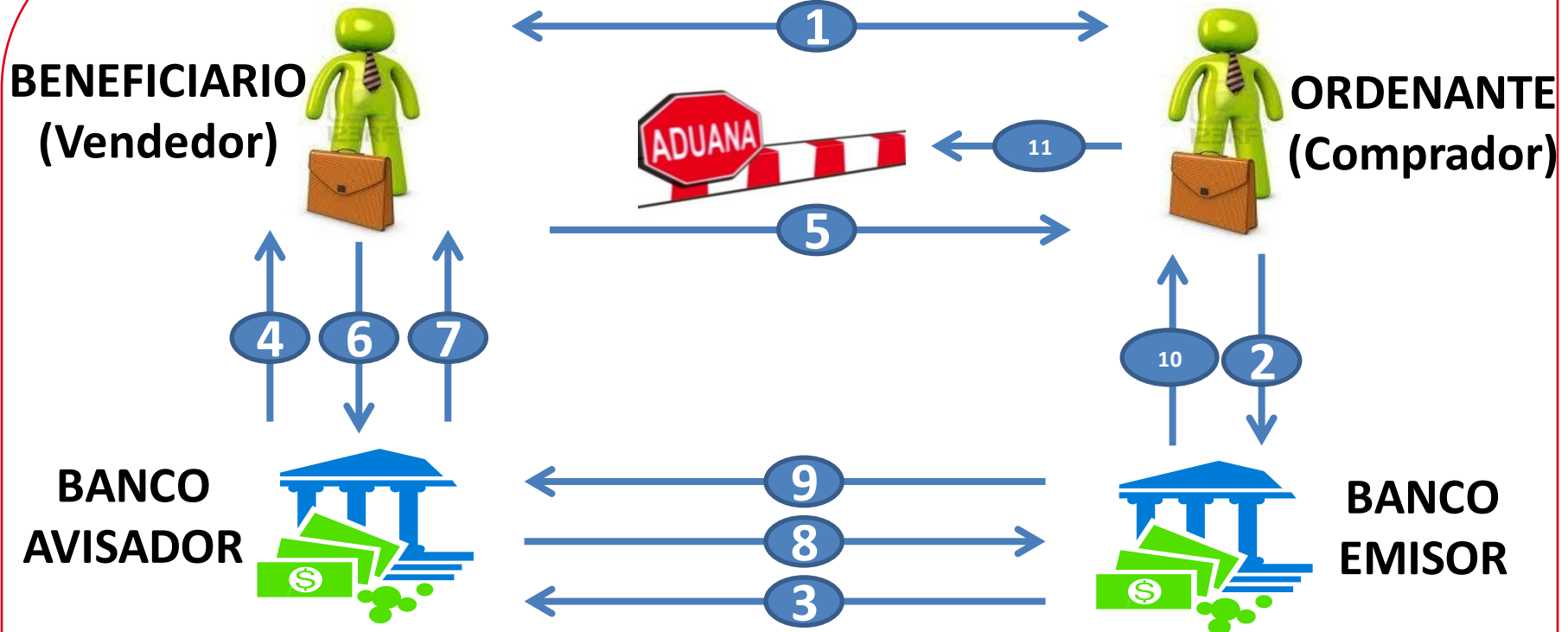
Zona Industrial Mz B Lt 16-17 - Lima, Perú
Telf. (051) 479-4561
Mail importxx@hotmail.com

prom
perú



APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

Carta de crédito o Crédito documentario



1. Contrato de compra venta internacional
2. Apertura de la carta de crédito a favor del exportador
3. Envío de la carta de crédito al banco del exportador
4. Notificación de la carta de crédito al exportador
5. Embarque de la mercancía
6. Entrega de los documentos de exportación
7. Pago al exportador (L/C a la vista)
8. Envío de los documentos al banco del importador
9. Reembolso entre bancos
10. Entrega de documentos al importador
11. Retiro de la mercancía en la aduana



PROMOCIÓN COMERCIAL INTERNACIONAL

¿Cómo difundir internacionalmente la oferta de un producto?

- Participación en ferias especializadas y misiones comerciales, así como ruedas de negocios.
- **Promperu** cuenta con el calendario de actividades en el que se puede visualizar todas las ferias especializadas en las que participa.
http://www.siicex.gob.pe/siicex/porta15ES.asp?_page_=242.00000
- **Market place** comunidades de negocios que facilitan las operaciones comerciales entre las empresas.





APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

¿Cuáles son los materiales promocionales básicos que deben desarrollarse para exportar?

- *Tarjetas promocionales*
- *Materiales impresos*
- *Fichas técnicas*
- *Dirección electrónica*
- *Página web*
- *Muestras de los productos*





CONSIDERACIONES GENERALES

¿Qué otras cosas debemos considerar?

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





APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

En la investigación de mercados...



COLOR BLANCO EN OCCIDENTE



COLOR BLANCO EN ORIENTE

Las variaciones culturales imponen la necesidad de diferenciar los productos para adecuar la singularidad de las normas sociales y culturales que existen en los países.



APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

Exigencias de los consumidores

De fácil uso: cortado, tamaño apropiado, pelado, mixturas, practicidad.

Productos “convenientes”





APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO



***La calidad que vende
el producto***

Mercado de Berlín
Granadillas de Colombia,
sin manchas ni rayaduras



APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO



Supermercado en Tokyo, Japón

Al cambio en US \$ 10



APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

Exigencias de los consumidores

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





APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO



*Productos
Saludables*





APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO





APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO



Suplementos alimenticios

Maca en cápsulas





APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO



Aguaymanto deshidratado
Conocido como “Inca berries”

Ensalada de quinua roja
Whole Foods Market





APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

- Alimentos orgánicos para Bebés
- Frutas: Manzana, pera, durazno-plátano, manzana-mango.
- Verduras: zanahoria, calabaza, espinacas, mezcla de verduras.



Fuente: Presentación Tendencias de Biocomercio – Europa. B.Paino





APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

Los cambios en los hábitos de consumo Textil – confecciones

Otras certificaciones aplicables

COMERCIO JUSTO, ORGÁNICO, ECO LABEL, WRAP



reducing with
the Carbon Trust



carbon-label.com



WINNER
Best Organic
Textile Product





APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

Impacto medio ambiental



Empaque de mesquite en polvo con diversas certificaciones



APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

Producción Orgánica

- Certificaciones administradas por el sector público:



En el Perú: SENASA es la Autoridad Competente a través de CONAPO.

- Certificaciones privadas:





APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO



Comercio Justo

- (WFTO): auto evaluación, revisión mutua, verificación externa, la marca es para la organización, no para el producto
- FLO: Inspección independiente, sello para el producto



Otras certificaciones

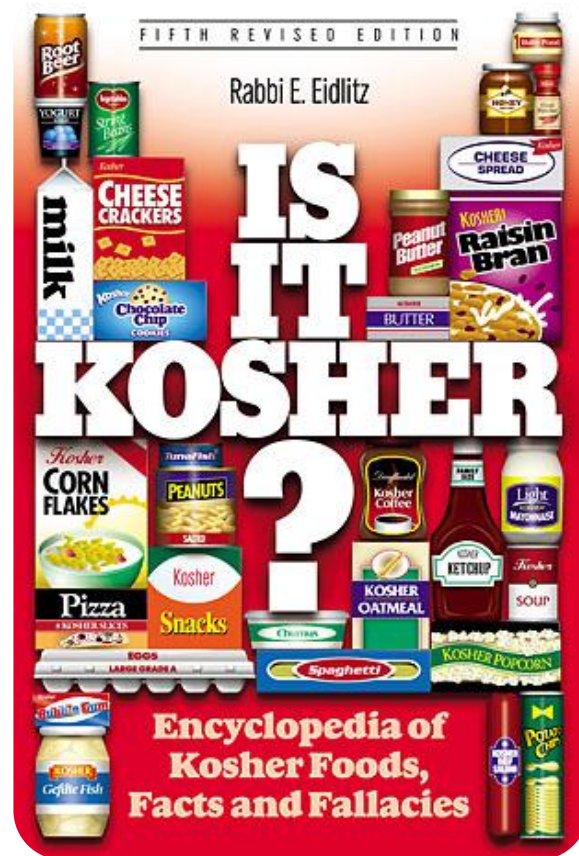
- Kosher significa *apto o adecuado*
- Las leyes Kosher tienen su origen en la Biblia, y están detalladas en el Talmud y en otros códigos de la tradición judía.

NO es Kosher:

- Cerdo y conejo,
- águila y búho,
- bagre y esturión, y todos los mariscos,
- insectos y reptiles.



APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO





APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO



www.shutterstock.com · 57993142
www.shutterstock.com · 51583745

Guide to Apparel/ Textile Care Symbols

	Machine Wash Cycles				Water Temperatures						Warning Symbols					
Wash	Normal	Permanent Press	Delicate/ Gentle	Hand Wash	(Maximum) 200F	(160F)	(140F)	(120F)	(105F)	(95F/63F)	Do Not Wash	Do Not Wring				
	95C	70C	60C	50C	40C	30C										
Bleach	Any Bleach When Needed		Only Non-Chlorine Bleach When Needed								Do Not Bleach					
	Tumble Dry Cycles				Line Dry / Hang to Dry											
Dry	Normal	Permanent Press	Delicate/ Gentle	Drip Dry												
	Tumble Dry Settings				Dry Flat											
Iron	Iron — Dry or Steam										Do Not Iron					
	Maximum Temperatures															
Dryclean	Dryclean - Normal Cycle				Dryclean — Additional Instructions						Do Not Dryclean					
	A	P	F	○	○	○	○	○	○	○						
	Any Solvent				Any Solvent Except Trichloroethylene		Petroleum Solvent Only		Short Cycle		Reduced Moisture		Low Heat		No Steam Finishing	

¿Y qué hay de la información que es obligatoria recordar?





APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO



**Envases y apilamiento
inadecuados**



APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO



**Rotulado inadecuado
de cajas**



APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

Lo que debemos evitar...



Huaura, Perú

Producto no uniforme y en
cajones reusados de madera
y de forma inadecuada



Mercado Mayorista de
Miami, U.S.A.

Producto uniforme y en
empaque a



APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

En la negociación...



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



- Durante las comidas o cenas no se debe hablar de negocios, no existe la costumbre de la sobremesa; una vez que se han servido los postres (la fruta es lo último) los comensales se levantan de la mesa.



- La cultura del regateo está muy extendida. El indonesio regatea por todo en su vida cotidiana. Conviene empezar con ofertas altas y bajar paulatinamente. Debe evitarse hacer concesiones rápidamente, lo cual sería interpretado como una ingenuidad.



MUCHAS GRACIAS

Geraldine Bahamonde Llanos

**Departamento de Asesoría
Empresarial y Capacitación**

(511) 207-1530 / 719-9999

sae1@promperu.gob.pe

www.promperu.gob.pe

