

Requisitos técnicos para la exportación de artesanías y joyería



Jeniffer Candella Dávila
Gerente de Operaciones

jcandella@kamashi.net

13 de Agosto de 2014

Lima, Perú

REQUISITOS TECNICOS PARA EXPORTACIÓN DE ARTESANÍA

LEY DEL ARTESANO Y DEL DESARROLLO DE LA ACTIVIDAD ARTESANAL.

Persona natural o jurídica, por cuenta propia o de terceros que se dedica a la producción de artesanías. Puede producir y también comercializar. Puedes producir manualmente o con herramientas de ayuda.

Las artesanías no deben perder su cultura naturaleza ni valor cultural ni histórico.

El valor agregado que le des no debe ser mayor a la materia prima originaria.



Si son producidas industrialmente
PIERDEN DEL VALOR DE ARTESANÍA

QUIEN MAS PUEDE EXPORTAR LAS ARTESANÍA

Organizaciones sin fines de lucro
legalmente constituidas que teng
como miembros a los artesanos

Empresas constituidas que
fomenten y defiendan la
artesanía peruana y registradas
en REGISTRO NACIONAL DE
ARTESANOS.



ENTIDADES NACIONALES A DONDE ACUDIR PARA ORIENTACIÓN Y AYUDA AL ARTESANO.

CLANAR: Clasificador Nacional de Líneas Artesanales. Es el inventario de las líneas artesanales existentes y de las que se desarrollen en el futuro.

CONAFAR: Consejo Nacional de Fomento Artesanal.

COREFAR: Consejo Regional de Fomento Artesanal.

COLOFAR: Consejo Local de Fomento Artesanal

DNA: Dirección Nacional de Artesanía.

Órgano Regional Competente: Dirección Regional de Comercio Exterior y Turismo.



PRIMER PASO PARA EXPORTACION DE ARTESANÍA

DEBE SER UN PRODUCTO CON:

ALTO VALOR AGREGADO EN ESTE CASO LAS ARTESANÍAS SON PRODUCTOS QUE CUMPLEN CON DICHO REQUISITO YA QUE SE DIFERENCIAN POR EL NIVEL DE ACABADO, LAS TENDENCIAS, EL ESTILO, SIENDO EN TODA SU TOTALIDAD LA MANIFESTACIÓN DE UNA CULTURA. DEBE SER UN PRODUCTO

QUE EL AUTOR POSEA INTERÉS SIENDO ESTE EL CASO, YA QUE TENGO UNA GRAN PASIÓN POR EL ARTE EN CUALESQUIERA DE SUS EXPRESIONES. DEBER TENER UN

POTENCIAL DE EXPORTACIÓN Y/O QUE SEA APRECIADO A NIVEL MUNDIAL.

COMO PROMOVER MI ARTESANÍA?

EXPOSICIÓN ARTESANAL: SON EVENTOS QUE SE REALIZAN PARA EXHIBIR SUS PRODUCTOS Y LA CALIDAD. ASI COMO PROMOVER LA CULTURA.

FERIA ARTESANAL: ES UN EVENTO DE CARÁCTER COMERCIAL, QUE SE REALIZA EN UN LUGAR DETERMINADO, CON LA FINALIDAD DE FOMENTAR SU COMERCIALIZACIÓN.



COMO PARTICIPAR Y CUALES SON MIS DERECHOS COMO ARTESANOS?

- A) SERAN RECONOCIDOS COMO ARTESANOS.
- B) ACCEDER A LOS BENEFICIOS QUE EL ESTADO ESTABLEZCA A FAVOR DE LA ARTESANÍA.
- C) PARTICIPAR EN LOS PROGRAMAS DE DESARROLLO Y PROMOCIÓN DE LA ARTESANÍA
- D) PARTICIPAR EN LOS EVENTOS QUE SEAN ORGANIZADOS POR LAS ENTIDADES PÚBLICAS, DE ACUERDO
- E) PARTICIPAR EN LOS CONCURSOS ANUALES “PREMIO NACIONAL AMAUTAS DE LA ARTESANÍA PERUANA” Y “PREMIO NACIONAL DE DISEÑO DE LA ARTESANÍA PERUANA”, EN LOS TÉRMINOS QUE PARA TAL EFECTO, SEÑALE EL MINCETUR.
- F) PARTICIPAR EN CURSOS, CONFERENCIAS Y DEMÁS ACTIVIDADES DE SIMILAR NATURALEZA, QUE ORGANICE EL MINCETUR, LOS GOBIERNOS REGIONALES O LOS GOBIERNOS LOCALES, EN MATERIA DE ARTESANÍA, PREVIO CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES QUE PARA TAL EFECTO SE PUEDAN ESTABLECER.

CUALE ES EL PAÍS CON MAYOR INDICE DE EXPORTACION DE ARTESANÍA PERUANA



EEUU

ITALIA

SUECIA

FRANCIA

ESPAÑA

CHINA

HOLANDA

Documento obligatorio para la exportación de artesanía:

Ficha técnica: Cerámicas chulucanas

Nombre comercial:	Jarrones de Cerámicas Chulucanas	
Presentación:	Burbopack, tecnopor y cajas de cartón	
Especies y variedades:	Variedad de tamaños, formas y colores	
Zona de producción:	Ciudad de Chulucanas (Piura)	
Origen:	Cultura Vicus	
Usos y aplicaciones:	Productos decorativos	
Normas:	NTP 232:100 Artesanías en cerámica Terminología y clasificación	
Descripción:	Cerámica decorativa hecha a mano, elaborada en base a arcilla y quemado a baja temperatura (800 grados). Se produce en la ciudad de Chulucanas (Piura)	
Fuente	http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/fichaproducto/64pdf2012Mar16.pdf	

Partida arancelaria

6913900000



IMPORTANTE PARTIDAS ARANCELARIAS

EL PRODUCTO QUE SE EXPORTARÁ SERÁN ARTESANÍAS, SIN EMBARGO DENTRO DE DICHO RUBRO EXISTE UNA GRAN CANTIDAD DE PRODUCTOS CON DIFERENTES PARTIDAS ARANCELARIAS

Bisutería
Sombreros
Obras de arte
Manufactura de cuero
Mantas
Etc...



EMBALAJE PARA ARTESANÍA

Gráfico No. 92: Productos Artesanales



Estrategias para la atención de clientes

EJEMPLO EEUU

OFRECER LO QUE LOS CLIENTES DESEAN, SATISFECHOS.

QUE LA CALIDAD DEL PRODUCTO SEA SUPERIOR A LA DE LOS COMPETIDORES EN EL MERCADO NORTEAMERICANO.

CONOCER LOS GUSTOS DE LOS CLIENTES: POR EJEMPLO A LA GENTE DE FLORIDA LE ENCANTA LA JOYERÍA Y ROPA DE ALGODÓN; A LA GENTE DE CHICAGO, POR EL INVIERNO PREFIEREN PRENDAS DE VESTIR DE ALPACA.

OFRECER UNA AMPLIA VARIEDAD DE PRODUCTOS DE ARTESANÍA.

LO MÁS IMPORTANTE ES OFRECER AL CLIENTE UNA VARIEDAD DE PRODUCTOS, CONSIDERANDO QUE SON 50 ESTADOS EN USA, Y PARA TODOS LOS CLIENTES SIEMPRE HAY UN PRODUCTO QUE LE PUEDA AGRADAR.

SUGERENCIAS

HAY QUE APROVECHAR QUE LAS PERSONAS DEL EXTRANJERO VALORAN BIEN LOS PRODUCTOS DE NUESTROS ARTESANOS PERUANOS.

CUANDO SE TIENEN PEDIDOS DE GRANDES CANTIDADES, SE PUEDE COMPRAR A VARIOS ARTESANOS. Y ASÍ AYUDAR A VARIAS PERSONAS A LA VEZ.

EN EL PERÚ CONTAMOS CON BUENOS ARTESANOS QUE TRABAJAN DIRECTAMENTE. CON LO CUAL SE ESTABLECE UNA ESTRECHA RELACIÓN QUE GENERA, CONFIANZA Y RESPETO MUTUO.

NOSOTROS SOMOS EN EL NEXO ENTRE EL CLIENTE Y EL FABRICANTE, AL TRANSMITIR LAS EXPECTATIVAS Y LO QUE ESPERAN DEL ACABADO DEL PRODUCTO



TENER LICENCIA TE PERMITE AMPLIAR LA CANTIDAD DE PEDIDOS Y DE ESTA MANERA NO PERDER MÁS CLIENTES.

ESTAR LEGALMENTE CONSTITUIDO PERMITE ESTAR AMPARADOS POR LAS NORMAS Y LEYES. SE PUEDE AMPLIAR EL MERCADO A TODO EL MUNDO. PERMITE EXPORTAR POR TRANSPORTE TERRESTRE, MARÍTIMO Y AÉREO.

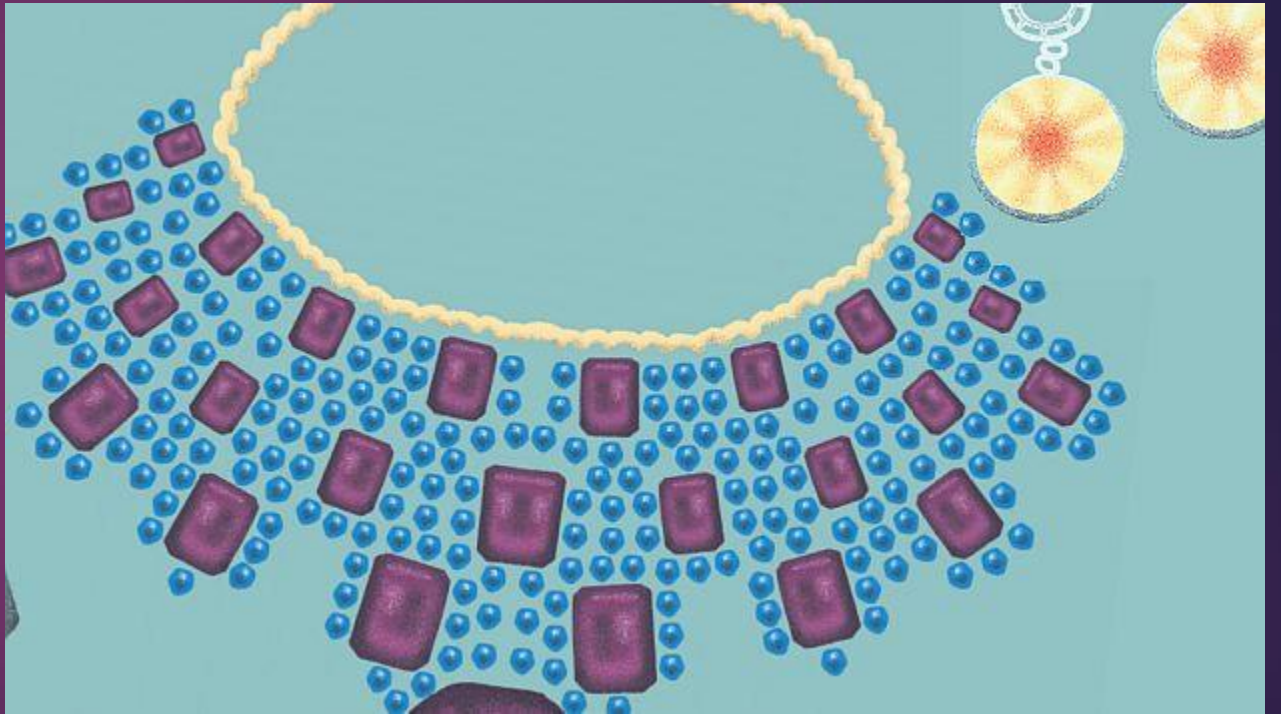
SER CONSIDERADA COMO PROVEEDOR DE EXPORTACIONES.

TENER LA OPORTUNIDAD DE CRÉDITOS FINANCIEROS.

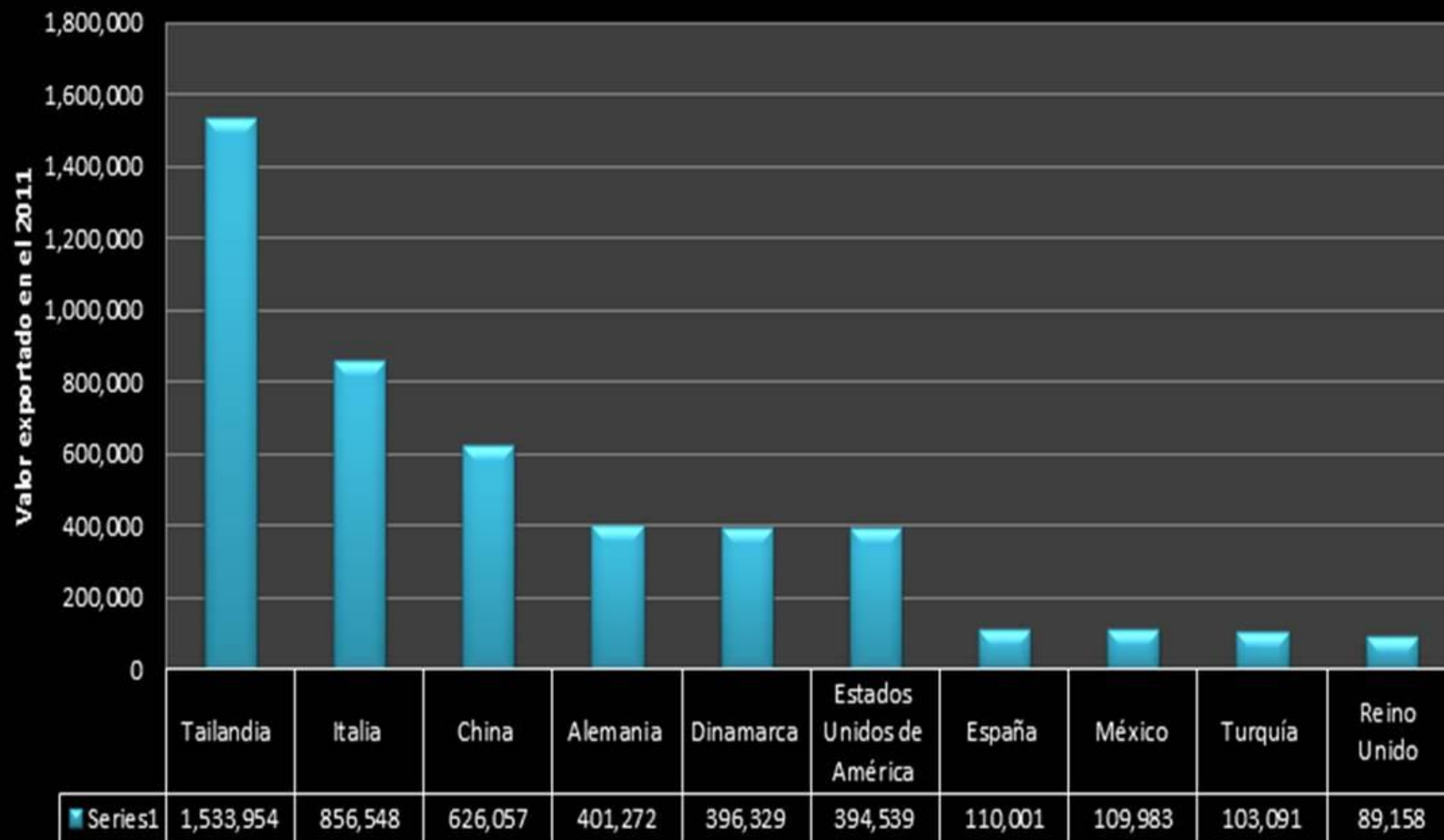


MANDARLO POR SERPOST O COURIER ES UNA OPCION LIMITANTE

JOYERÍA PERUANA



Paises exportadores de Joya de plata Peruana



FORTALEZAS

Gran cantidad de mano de obra calificada y “know how” productivo de artesanos de San Jerónimo - Junín, que le da mayor valor agregado al producto.

- *Flexibilidad en el diseño de los productos.*
- *Planta adaptada con base tecnológica*

DEBILIDADES

- *Empresa nueva que se incorpora a la competitividad en la exportación de joyas.*
- *Uso de la intermediación exportadora*
- *Tipo de cambiO*

OPORTUNIDADES AMENAZAS

- *Crecimiento de la demanda de la joyería de plata en el mercado externo.*
- *Apertura de nuevos mercados a través de los tratados de libre Comercio.*
- *Cercanía de la materia prima, incentivo al consumo interno de la plata, por ser considerado como un producto Bandera*
- *Preferencias por el uso de joyas de plata.*
- *Crecimiento internacional del sector joyería.*
- *Accesibilidad de financiación a través de instituciones financieras*

AMENAZAS

- *Recesión económica en Estados Unidos*
- *Tendencia a la apreciación del sol frente al Dólar podría generar pérdida de competitividad a los exportadores.*
- *Bajo costo de mano de obra de competidores Asiáticos.*

PASOS PARA LA EXPORTACIÓN DE JOYERÍA PERUANA

EL EXPORTADOR DEBE SER UNA PERSONA NATURAL O JURÍDICA CON EMPRESA CONSTITUIDA Y NÚMERO DE RUC.

- SI EL MONTO DE LA VENTA AL EXTERIOR SUPERA LOS US\$5,000, EL EMPRESARIO DEBERÁ CONTACTARSE CON UNA AGENCIA DE ADUANAS PARA REALIZAR LOS TRÁMITES DE EXPORTACIÓN.

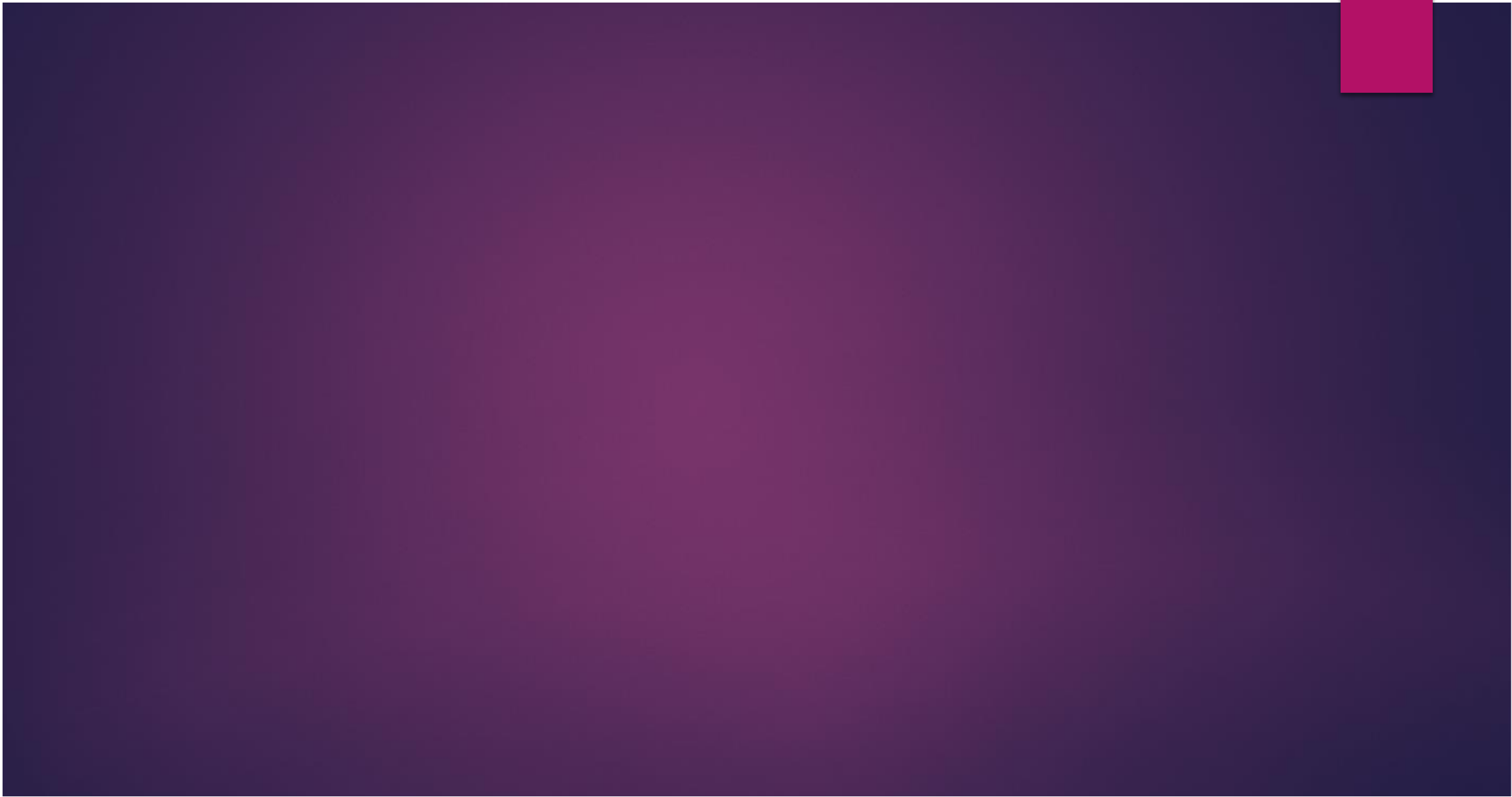
- SE DEBE ESTABLECER CONTACTOS PREVIOS CON EL COMPRADOR EXTRANJERO, ENVIÁNDOLE COTIZACIONES, CATÁLOGOS, FICHAS TÉCNICAS, Y HA FIRMADO UN CONTRATO DE COMPRA-VENTA.

- DEBE CONOCER LAS PARTIDAS PARA LA EXPORTACIÓN DE JOYERÍA. DE PLATA: 7113110000. DE ORO: 7113190000. DE PIEDRAS PRECIOSAS O SEMIPRECIOSAS: 7116200000.

- LAS EXPORTACIONES ESTÁN SUJETAS A LA DEVOLUCIÓN DEL IGV. PARA SU RECUPERACIÓN SE DEBE HACER LA ACREDITACIÓN ANTE LA SUNAT

EMBALAJE DE JOYERIA PARA EXPORTACIÓN





PUNTOS CLAVE DEL ÉXITO

- ! EL CONOCIMIENTO DEL MERCADO EXTERNO.
- ! CONOCIMIENTO DE LA LEGISLACIÓN.
- ! CONOCIMIENTO DE LOS BENEFICIOS QUE OFRECE EL SISTEMA GENERAL DE PREFERENCIAS ARANCELARIAS DE LOS PAÍSES
- ! CONOCIMIENTO DE ATPDEA.
- ! TENER UNA ADECUADA ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL.
- ! PACIENCIA.
- ! PERSEVERANCIA.
- ! COMUNICACIÓN.
- ! RENOVACIÓN CONTINUA.
- ! SOPORTE DE FAMILIA.

GRACIAS POR SU AMABLE ATENCIÓN

Asesoría y consultas a

AV. ELMER FAUCETT CDRA 30 S/N MÓDULO E- OFC 415 CENTRO AÉREO COMERCIAL-CALLAO

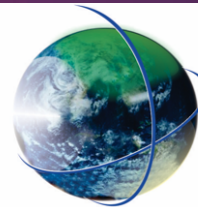
TELÉFONOS: 7130577

MÓVIL RPC: 997-768-640

E-MAIL: JCANDELLA@KAMASHI.NET, COTIZACIONES@KAMASHI.NET

WEB: WWW.KAMASHI.NET

Operador Logístico



KAMASHI SAC
CUSTOMS & INTERNATIONAL LOGISTICS