

APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

Evelyn Campos Arteaga

apoyosae@promperu.gob.pe

17 de junio de 2015

Lima, Perú





APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO



¿QUÉ ENTENDEMOS POR EXPORTAR?

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

Artículo 60°.- 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 afecta a ningún tributo”



APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

¿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.





APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

¿Quiénes pueden exportar?



- Gracias a Exporta Fácil, también se puede exportar bajo el Régimen Simplificado emitiendo Boletas de Venta.



- Es recomendable que se especifique en la ficha RUC de la SUNAT, en el acápite de actividad de Comercio Exterior: “Exportador-Importador-Comercializador”.



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

ELEMENTOS ESTRATÉGICOS DE LA EXPORTACIÓN





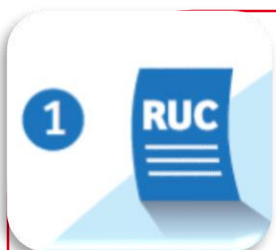
APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

TABLA DE CONTENIDO





Formalización de tu empresa



www.crecemype.pe

Crece**m**ype
La Web del Empresario MYPE



www.cofide.com.pe

www.sunat.gob.pe



CREA TU PROPIA
EMPRESA

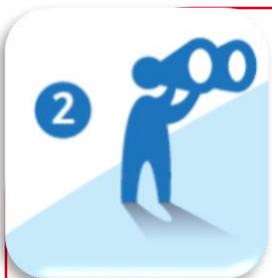


Es recomendable que se especifique en la ficha RUC de la SUNAT, en el acápite de actividad de Comercio Exterior: "Exportador-Importador-Comercializador".





Estudio del mercado



La búsqueda, selección y clasificación de información permitirá disminuir riesgos de exportación.



Determinar oportunidades de ventas al exterior

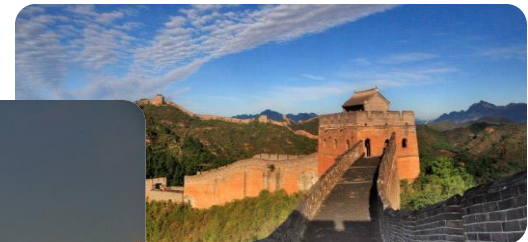




Estudio del mercado



- 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?

- Es importante conocer la partida arancelaria del producto a fin de efectuar búsquedas estadísticas de países destino de las exportaciones.
- Se recomienda empezar por los países que son socios comerciales.
- Búsqueda de información:
 - ✓ *Estadística.*
 - ✓ *Criterios cualitativos.*
 - ✓ *Experiencias de exportaciones u organizaciones especializadas.*





Estudio del mercado



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 y Honduras.

Acuerdos en negociación

- Programa DOHA, Acuerdo de Asociación Transpacífico-TPP, El Salvador, Turquía y Acuerdo de Comercio de Servicios TISA.

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





Estudio de mercado



¿Dónde encuentro información sobre estudios y guías de mercado?

Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior – SIICEX

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

Pro Ecuador

<http://www.proecuador.gob.ec/>

ProColombia

<http://www.procolombia.co/>

ProChile

<http://www.prochile.gob.cl/>

ICEX España

<http://www.icex.es/icex/es/>





Estudio de mercado

¿Dónde encuentro información sobre mercados?



The screenshot shows the CIA's 'THE WORLD FACTBOOK' website. The header includes the CIA logo and the tagline 'THE WORK OF A NATION. THE CENTER OF INTELLIGENCE.' Below the header, there's a search bar and a navigation menu with options like 'Publications', 'ABOUT', 'REFERENCES', 'APPENDICES', 'FAQs', and 'CONTACT'. The main content area features a world map and a section titled 'WHAT'S NEW' with recent updates. A sidebar on the left contains links to 'CIA Home', 'About CIA', 'Careers', 'Offices of CIA', 'News & Information', and 'Library'.

www.cia.gov

The screenshot shows the TFO Canada website. The header includes the TFO Canada logo and navigation links for 'Information', 'Advice', and 'Contact'. Below the header, there's a search bar and a navigation menu with options like 'SERVICES FOR FOREIGN SUPPLIERS', 'SERVICES FOR CANADIANS BUYERS', 'SERVICES FOR TRADE SUPPORT INSTITUTIONS', and 'ABOUT TFO CANADA'. The main content area features a large map of Canada and a section titled 'WELCOME TO THE CANADIAN MARKETPLACE'. A sidebar on the right contains links to 'Home', 'Not a member? Register here', and 'SIGN IN'. The bottom section includes a 'Caribbean Giftware Project Illuminates Luna Design' and a 'Foreign Supplier Database'.

www.tfocanada.ca





Estudio de mercado



¿Dónde encuentro información sobre mercados?

www.cbi.eu

www.jetro.go.jp



Estudio de mercado



Herramientas de Inteligencia de Mercados



CBI
Ministry of Foreign Affairs of the Netherlands



TRADE MAP

Estadísticas de comercio para el desarrollo internacional de las empresas



BUSINESS MONITOR INTERNATIONAL
All Services





Estudio de mercado



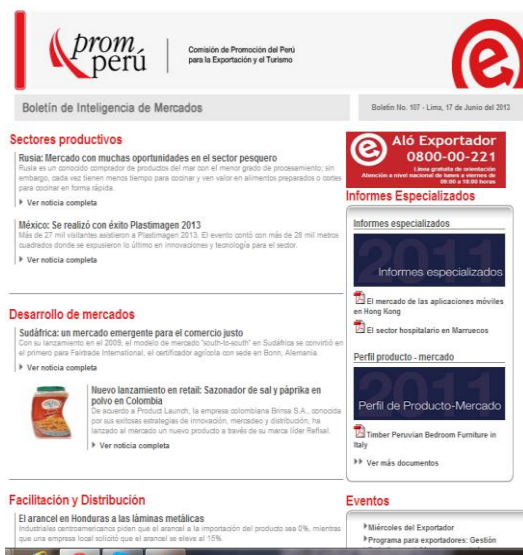
¿Cómo mantenerme informado?

ALÓ EXPORTADOR
(01) 207 - 1530 (01) 719 - 2999

sae@promperu.gob.pe
sae1@promperu.gob.pe

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.



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.





Perfil de tu producto



- ✓ *¿Responde a las necesidades, gustos y preferencias, modas y tendencias del mercado al que apuntamos?*
- ✓ *¿Se diferencia en algo con respecto a los productos de la competencia?*
- ✓ *¿Se ajusta a los requerimientos de cantidad, calidad, etiquetado y protección del medioambiente?*
- ✓ *¿Todos los productos peruanos ingresan a los mercados internacionales?*

Regulaciones

http://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?_page_=709.69200



Perfil de tu producto



¿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





Perfil de tu producto



Arancelarias

✓ Acuerdos comerciales.

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 y Honduras.

Acuerdos en negociación

- Programa DOHA, Acuerdo de Asociación Transpacífico-TPP, El Salvador, Turquía y Acuerdo de Comercio de Servicios TISA.

No Arancelarias

- ✓ Cuotas, antidumping
- ✓ Derechos compensatorios
- ✓ Inocuidad
- ✓ Seguridad
- ✓ Medio ambiente
- ✓ Aspectos sociales
- ✓ Inspección en aduanas
- ✓ Embalaje de madera
- ✓ Límites máximos de plaguicidas (LMR)
- ✓ No exceder niveles de metales pesados
- ✓ Otras normativas



Perfil de tu producto



¿Dónde encuentro información sobre productos de exportación?

SIICEX

http://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?_page_=160.00000

Biocomercio

<http://biocomercioperu.pe/>

Mincetur

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

Minag

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

Produce

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

Boletines de Inteligencia Comercial – SIICEX

http://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?_page_=725.72400





Promoción de tu producto



¿Cómo difundir internacionalmente la oferta de un producto?



- Participación en ferias especializadas y misiones comerciales, así como ruedas de negocios.
- **Promperú** 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
- **Perú Trade Now** comunidades de negocios que facilitan las operaciones comerciales entre las empresas.
<http://www.perutradenow.com/en/home>



Promoción de tu producto



¿Dónde puedo encontrar más información acerca ferias internacionales?



Ferias internacionales en Perú





Promoción de tu producto



¿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



**TOMA
NOTA**

Internet es una herramienta alternativa que te permite reducir costos y tener una aproximación virtual a tus compradores.



Contacto comercial



Vendedor

Comprador

Cotización

Oferta

Producto
Cantidad
Precio

Orden de Compra

Aceptación



Contacto comercial



¿Qué debo tomar en cuenta una vez establecido el contacto con el potencial comprador?

- Una vez establecido el contacto y se haya enviado información sobre la empresa, cotización, catálogos, muestras, etc., lo ideal es que se desarrolle un contrato de compra venta internacional.



Modelos de contratos de compra y venta

http://www.siicex.gob.pe/siicex/porta15ES.asp?_page_=828.82600#anclafecha



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





Contacto comercial



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” (penalidades).
21. Retrasos de entrega o pagos.
22. Arbitraje y conciliación.
23. Idioma.
24. Jurisdicción
25. Firma de las partes.

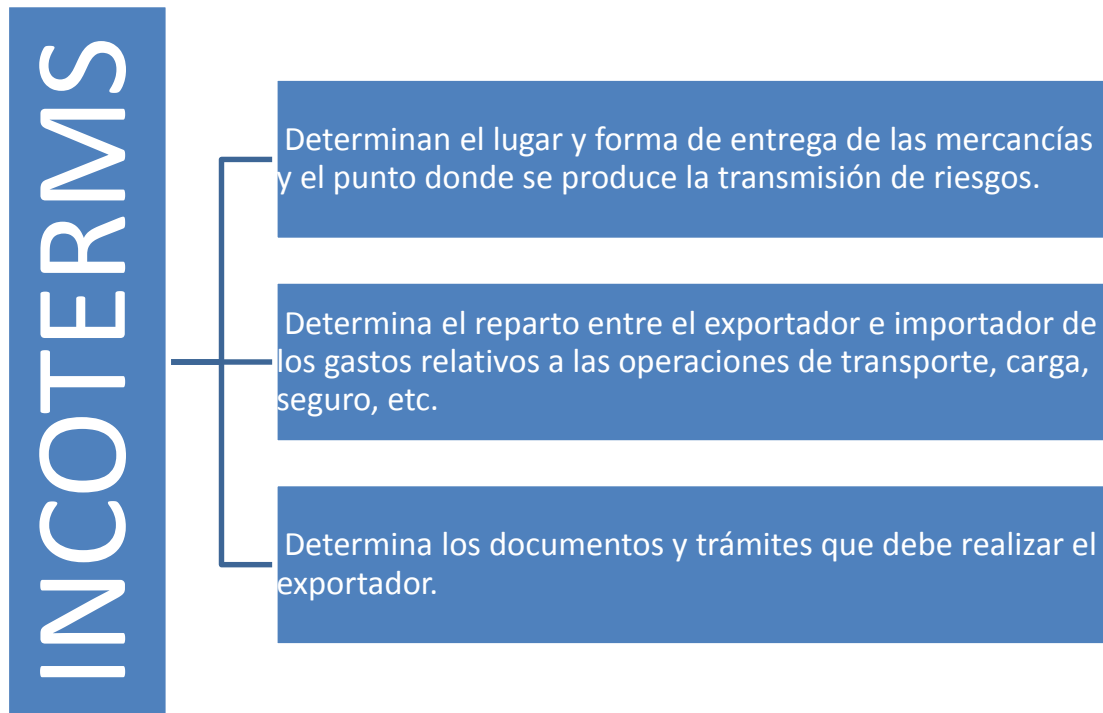




Contacto comercial



- También es importante conocer los Términos Comerciales Internacionales que delimitan nuestras responsabilidades y costos a asumir.





Contacto comercial



										COSTS RISK INSURANCE All modes of transport Sea and inland waterways				
DESCRIPTION											FREIGHT/RISK	MORE DETAILS		
EXW Ex Works	SELLER									BUYER		Freight Seller's premises. Risk Seller's premises.	Seller is only responsible for making the goods available at the seller's premises. The buyer bears the full risk from there to the destination.	
	SELLER									BUYER				
	SELLER									BUYER				
FCA Free Carrier	SELLER									BUYER		Freight Freight handler. Risk Freight handler.	Seller is responsible for delivery to the custody of the carrier, which is provided by the buyer. Risk is transferred as soon as loading has taken place.	
	SELLER									BUYER				
	SELLER									BUYER				
CPT Carriage Paid to				SELLER							BUYER	Freight Destination. Risk First freight handler.	Seller delivers the goods to the carrier at an agreed place of delivery and pays for transport to the named destination. Risk is transferred at the place of delivery, whereas seller pays for transport to the destination.	
	SELLER									BUYER				
	SELLER									BUYER				
CIP Carriage and Insurance Paid to				SELLER							BUYER	Freight Destination. Risk First freight handler.	Seller delivers the goods to the carrier at an agreed place of delivery and pays for transport and insurance to the named destination. Risk is transferred at the place of delivery, whereas seller pays for transport and insurance to the destination.	
	SELLER									BUYER				
				SELLER							BUYER			
DAT Delivered at Terminal				SELLER							BUYER	Freight: Destination. Risk: Destination.	Seller delivers the goods unloaded at a specified place inside the agreed terminal. Risk is transferred as soon as the goods have been unloaded.	
				SELLER							BUYER			
				SELLER							BUYER			
DAP Delivered at Place				SELLER							BUYER	Freight: Place of destination. Risk: Arriving means of transport at destination.	Seller delivers the goods to the disposal of the buyer on the arriving means of transport at the agreed place. Seller assumes the risk until the goods are made ready for unloading from the arriving means of transport.	
				SELLER							BUYER			
				SELLER							BUYER			
DDP Delivered Duty Paid				SELLER							BUYER	Freight Destination. Risk Destination.	Seller is responsible for bringing the goods to the destination, paying any duty and making the goods available to the buyer. Risk is transferred as soon as the buyer has access to the goods ready for unloading at the agreed destination.	
				SELLER							BUYER			
				SELLER							BUYER			
FAS Free Alongside Ship				SELLER							BUYER	Freight Shipside in port of departure. Risk Shipside in port of departure.	Seller is responsible for delivery of the goods at the quay alongside the ship. From this point onwards, risk lies with the buyer.	
				SELLER							BUYER			
				SELLER							BUYER			
FOB Free on Board				SELLER							BUYER	Freight On board ship. Risk On board ship.	Seller is responsible for delivery of the goods loaded on board the ship. Risk is transferred as soon as the goods have been set down inside the ship.	
				SELLER							BUYER			
				SELLER							BUYER			
CFR Cost and Freight				SELLER							BUYER	Freight Port of destination. Risk On board ship.	Seller covers cost of freight, duty unpaid, to the named port of destination. Risk is transferred as soon as the goods have been set down inside the ship.	
				SELLER							BUYER			
				SELLER							BUYER			
CIF Cost, Insurance and Freight				SELLER							BUYER	Freight Port of destination. Risk Port of destination.	Seller covers cost of insurance and freight, duty unpaid, to the named port of destination. Risk is transferred as soon as the goods have been set down inside the ship.	
				SELLER							BUYER			
				SELLER							BUYER			



Contacto comercial

- Establecer 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.



Promperú pone a tu disposición el Simulador Financiero para medios de pago, financiamientos y garantías.

<http://www.siicex.gob.pe/financiero/frmFinancieroSimulador.aspx>





Trámites de aduanas



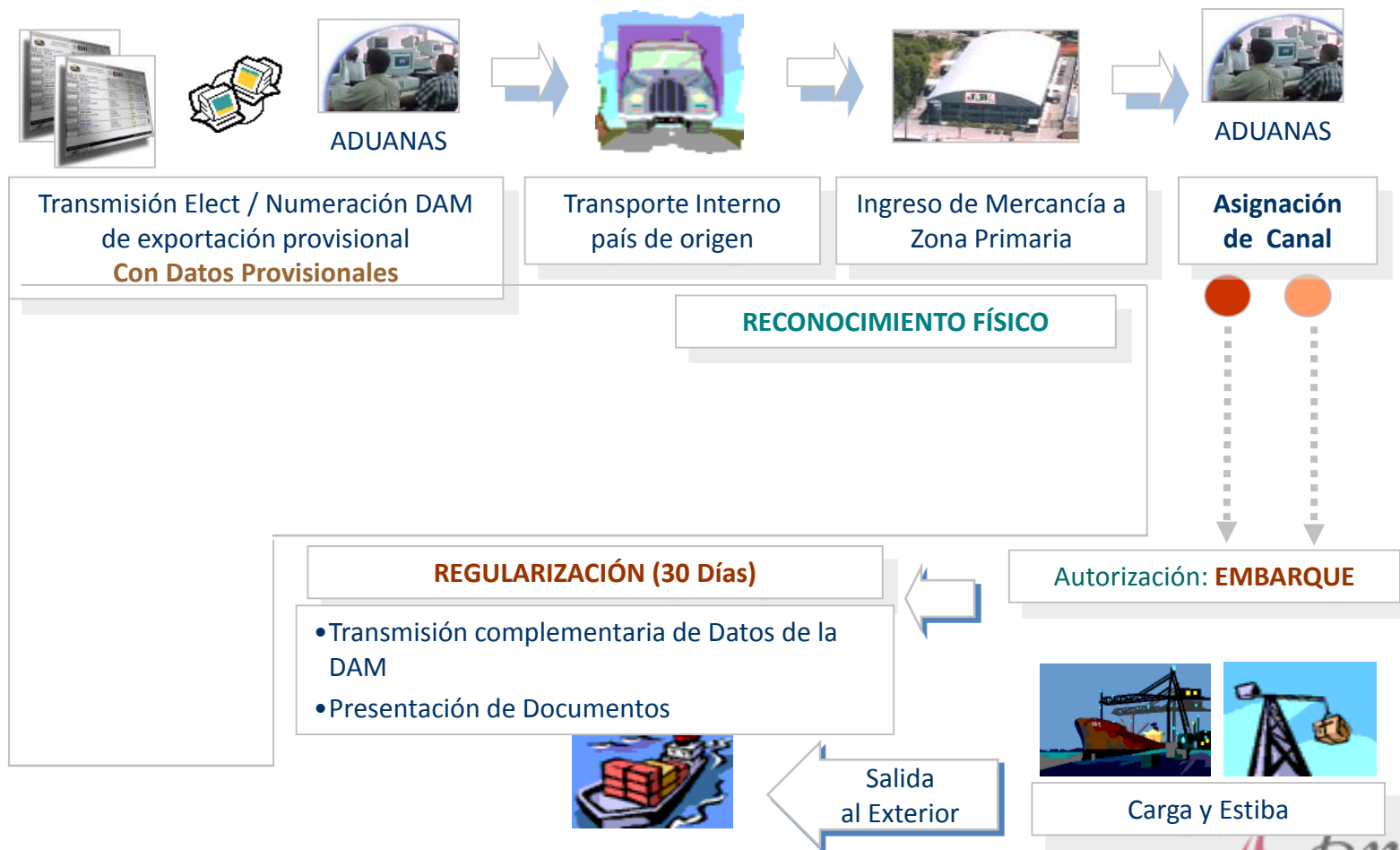
Menor a US\$ 5,000	Mayor a US \$ 5,000
Se considera una exportación de menor cuantía. El trámite aduanero se puede realizar directamente con la entidad aduanera. Documento a presentar: Declaración Simplificada de Exportación (DSE).	Se considera una exportación comercial. Se requiere contratar los servicios de un agente de aduanas. Documento a presentar: Declaración Aduanera de Mercancías (DAM).



Trámites de aduanas

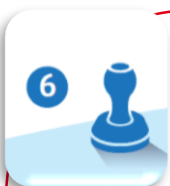
PROCEDIMIENTO DE EXPORTACIÓN

6





Trámite de aduanas



¿Qué debo conocer para el trámite operativo?

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.

Siendo el más conocido:

- AD-Valorem

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%, 9% y 17%.

<http://www.sunat.gob.pe/orientacionaduanera/pagosgarantias/>





Trámite de aduanas

6



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>



Trámite de aduanas



SECCIÓN: XI
CAPÍTULO: 61

MATERIAS TEXTILES Y SUS MANUFACTURAS
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

6109.90.90.00

-- Las demás

→ *Partida específica*

→ *Partida genérica o bolsa*



Trámite de aduanas



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

Modelos de documentos

http://www.siicex.gob.pe/siicex/porta15ES.asp?_page_=827.82600





Trámite de aduanas



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



6

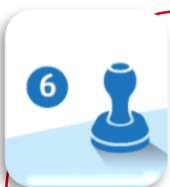


ORIGINAL 1
(FOR CARRIER)





Trámite de aduanas



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.



Embarque al exterior



Modalidades de transporte internacional



Terrestre



Aéreo



Acuático (marítimo, lacustre y fluvial)



**TOMA
NOTA**

Promperú pone a tu disposición el Simulador de Rutas Marítimas para cálculo de fletes. <http://www.siicex.gob.pe/rutas/frmRutasSimulador.aspx>

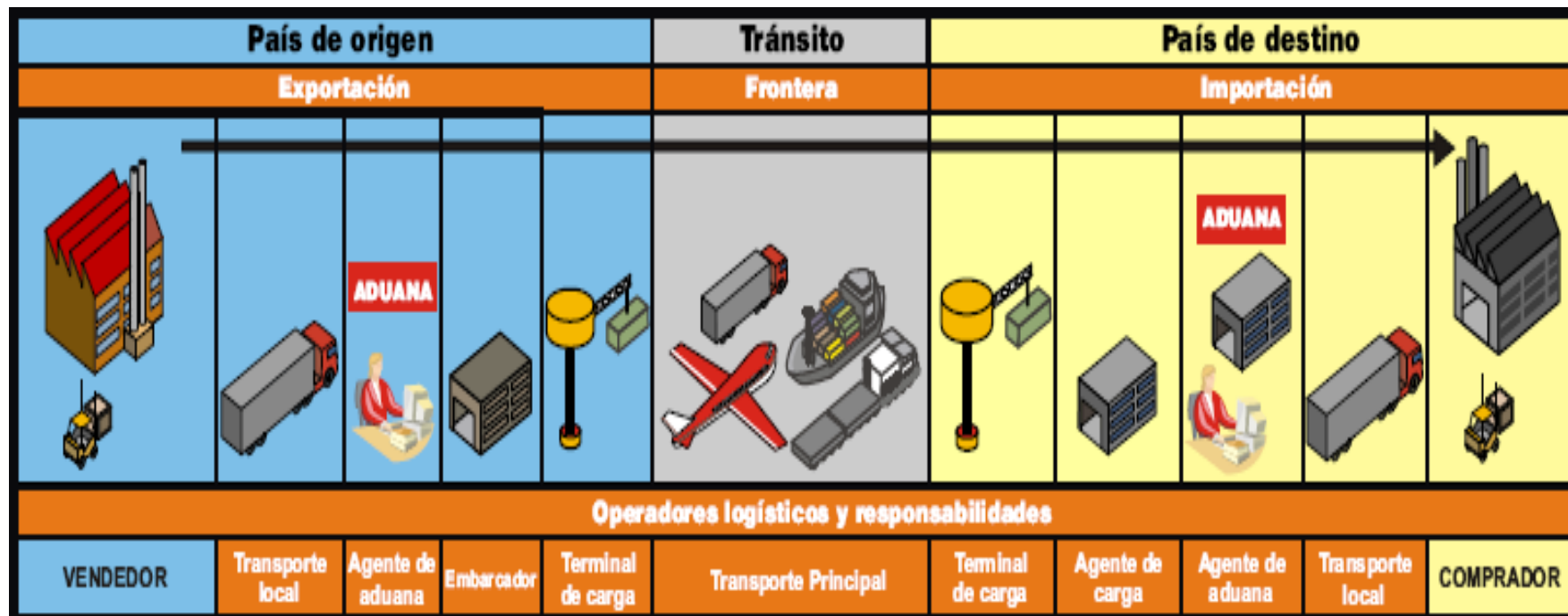




Embarque al exterior



¿Qué operadores intervienen en el comercio internacional?





Embarque al exterior



¿Dónde encontrar información de los operadores logísticos?

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 Glosario Herramientas de Análisis Bases de Datos

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
- Puertos
- 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





APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

7



Exportando paso a paso

Así, todos
podemos hacerlo

DONE

1



Formalización de tu empresa

Antes que nada, debes estar formalizado como persona natural o jurídica. Tu empresa tiene que estar reconocida legalmente y contar con número de RUC. Asimismo, debes estar habilitado para emitir boletas de venta o facturas comerciales. Este procedimiento se realiza en la SUNAT.

DONE

2



Estudio del mercado

Tienes que realizar un análisis del mercado internacional para determinar la demanda potencial y las oportunidades de negocios. Para ello, debes consultar con fuentes de información, tales como estadísticas y bibliografía especializada, así como asistir a actividades de capacitación. Toda esta información está disponible para ti en el portal SIICEX: www.siicex.gob.pe.

DONE

3



Perfil de tu producto

4



Promoción de tu producto

Para que tu mercancía pueda ser conocida en el mercado internacional es necesario utilizar herramientas de promoción comercial, como las ferias

DONE

5



Contacto comercial

Una vez establecido el contacto con el comprador potencial y enviada la información sobre tu empresa y tus productos (cotización, catálogos, ficha técnica, muestras), debes desarrollar un contrato de compra-venta internacional.

DONE

6



Trámites de aduana

Como exportador, debes enviar a tu agencia de aduanas o agencia de carga los documentos comerciales de embarque exigidos por el importador. En base a ellos, la agencia de aduanas realiza los trámites ante la SUNAT, solicitando la Declaración Aduanera de Mercancías (DAM), documento oficial para regularizar la salida legal de tus productos. En caso de que el despacho sea inferior a US\$ 5 000, tu mismo

DONE

7



Embarque al exterior

En la etapa final, la agencia de aduanas solicita a la agencia de carga la numeración del documento de embarque para el traslado de tu producto a la nave.

Luego, la agencia de aduanas te entrega los documentos de embarque para que los remitas a tu banco y a tu importador, vía courier. Finalmente, si cuentas con una carta de crédito en la que se establecen las condiciones de entrega del producto (lugar, precio, forma de pago, entre

¡MUY IMPORTANTE!

Siempre coordina con el comprador las condiciones de acceso en su país, de tal manera que tus productos lleguen fácilmente a su destino. Como en cualquier importación, los compradores deberán cumplir con las exigencias arancelarias, las normas y las reglamentaciones de comercio de su país.



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

Exigencias de los consumidores

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





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

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

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.

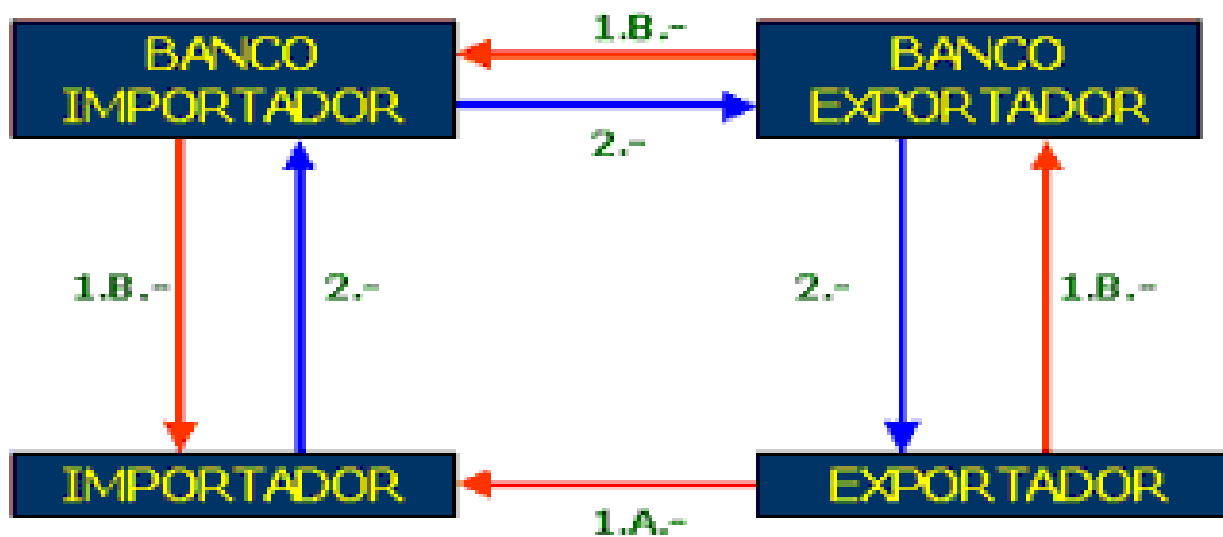


- La cultura del regateo está muy extendida. El indonesio regatea por todo en su vida cotidiana. Conviene empezar con ofertas altas y bajar paulatinamente. Debe evitarse hacer concesiones rápidamente, lo cual sería interpretado como una ingenuidad.



APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

Cobranza Documentaria



1.A.- Envío de la mercancía

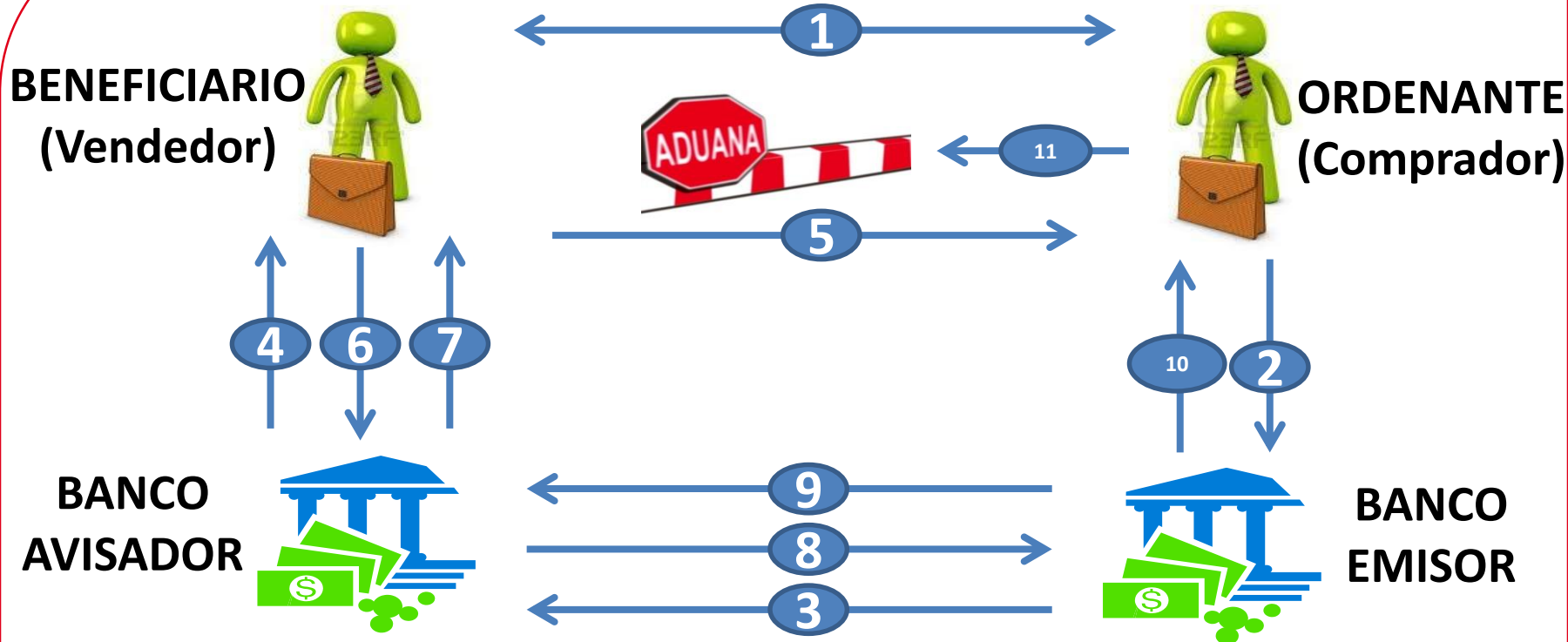
1.B.- Envío de los documentos y de un efecto financiero

2.- Pago (venta al contado) o aceptación del efecto financiero (venta a plazo)



APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

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



APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

Durante el transporte internacional...

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
empaques adecuados



APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

Durante el transporte internacional...



**Envases y apilamiento
inadecuados**



APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

Durante el transporte internacional...



**Rotulado inadecuado
de cajas**



APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

DRAWBACK

- Devolución del 4% del valor FOB exportado, siempre y cuando se utilice un insumo importado para la elaboración del producto final.
- Que este insumo haya pagado los derechos correspondientes al momento de su importación (Arancel e IGV – en caso del Perú)
- Y siempre y cuando el valor CIF de importación no exceda el 50% del valor FOB Exportado.

http://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?_page_=707.59700#anclafecha





APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

Impuesto General a las Ventas:

- La Exportación no está afecta al pago de tributos.
- Sin embargo, las compras efectuadas en el mercado local para la fabricación del producto a exportar sí están afectas al pago del IGV.
- La devolución se efectúa luego de realizada la operación de exportación una vez que se declare ante la SUNAT el pago correspondiente por los insumos o materiales que se utilizaron para la elaboración del producto final comprados en el Mercado local, esta devolución (Crédito fiscal) podrá ser entregada en cheque.

http://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?_page_=723.59700#anclafecha





MUCHAS GRACIAS

Evelyn Campos Arteaga

**Departamento de Asesoría
Empresarial y Capacitación**

**T (51-1) 616-7400 A 1216
apoyosae@promperu.gob.pe
www.promperu.gob.pe**

