

Webinar Exportador

Carmen Ascama

cascama@promperu.gob.pe

Departamento de Asesoría

Empresarial y Capacitación PROMPERÚ

02 de diciembre de 2020

Lima - Perú

2020

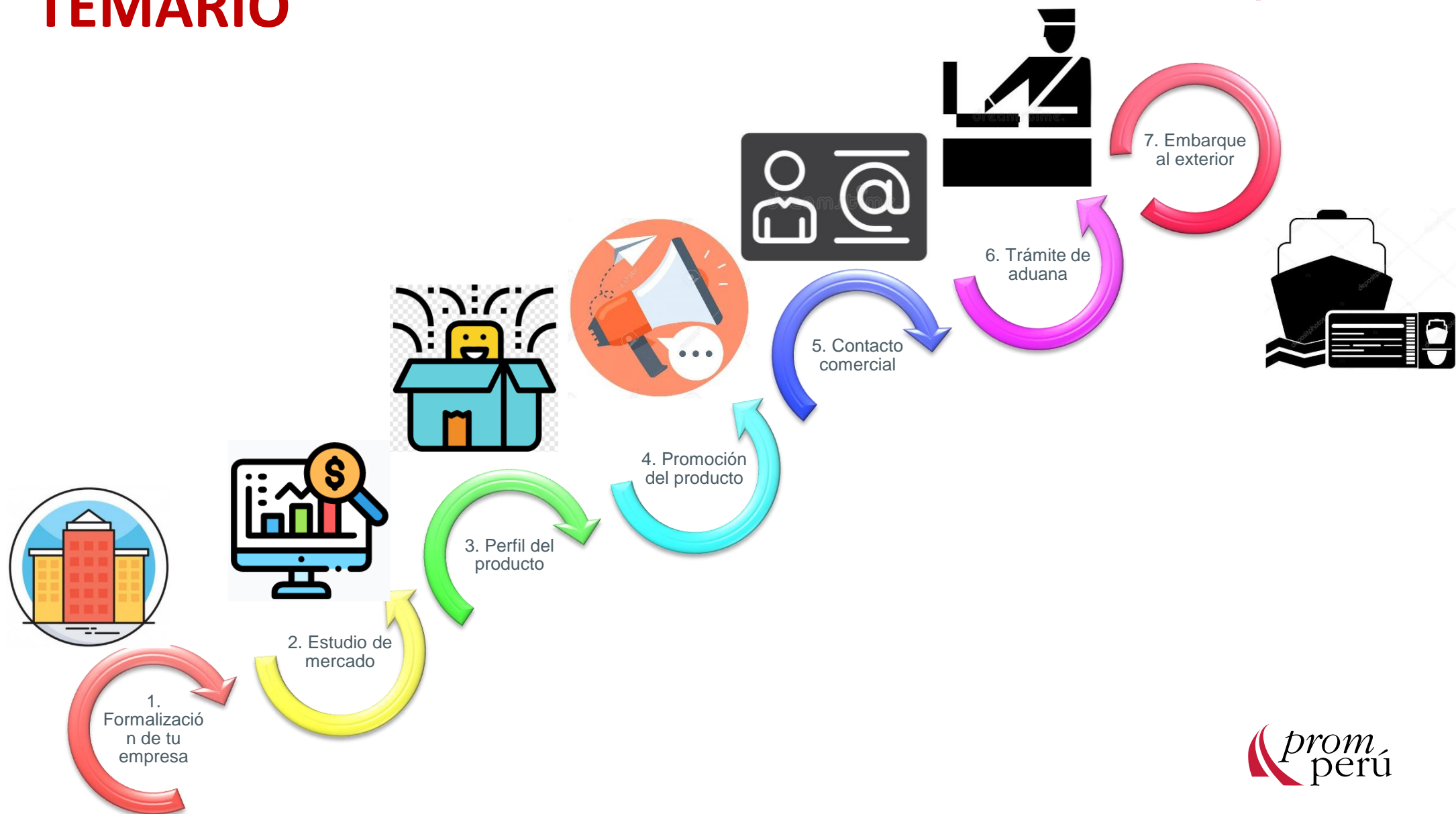
Seminarios Virtuales Miércoles del Exportador

Aprendiendo a exportar paso a paso

“Experiencia exportadora”

TEMARIO

Webinar
Exportador





1. Formalización de tu empresa

Debemos estar formalizados antes de exportar

Antes de empezar a exportar es necesario estar formalizado como persona natural (con negocio) o como persona jurídica. La empresa debe estar reconocida legalmente ante la SUNAT y contar con el RUC. La empresa también debe estar habilitada para emitir **boletas de venta y/o facturas comerciales**.

TOMA
NOTA

- *Es recomendable que se especifique en la ficha RUC de la SUNAT, en el acápite de actividad de Comercio Exterior: “Exportador-Importador-Comercializador”.*
- *Es recomendable también que tengamos presente acerca de nosotros como empresarios, sobre nuestro producto y sobre el mercado.*

La formalización trae más oportunidades

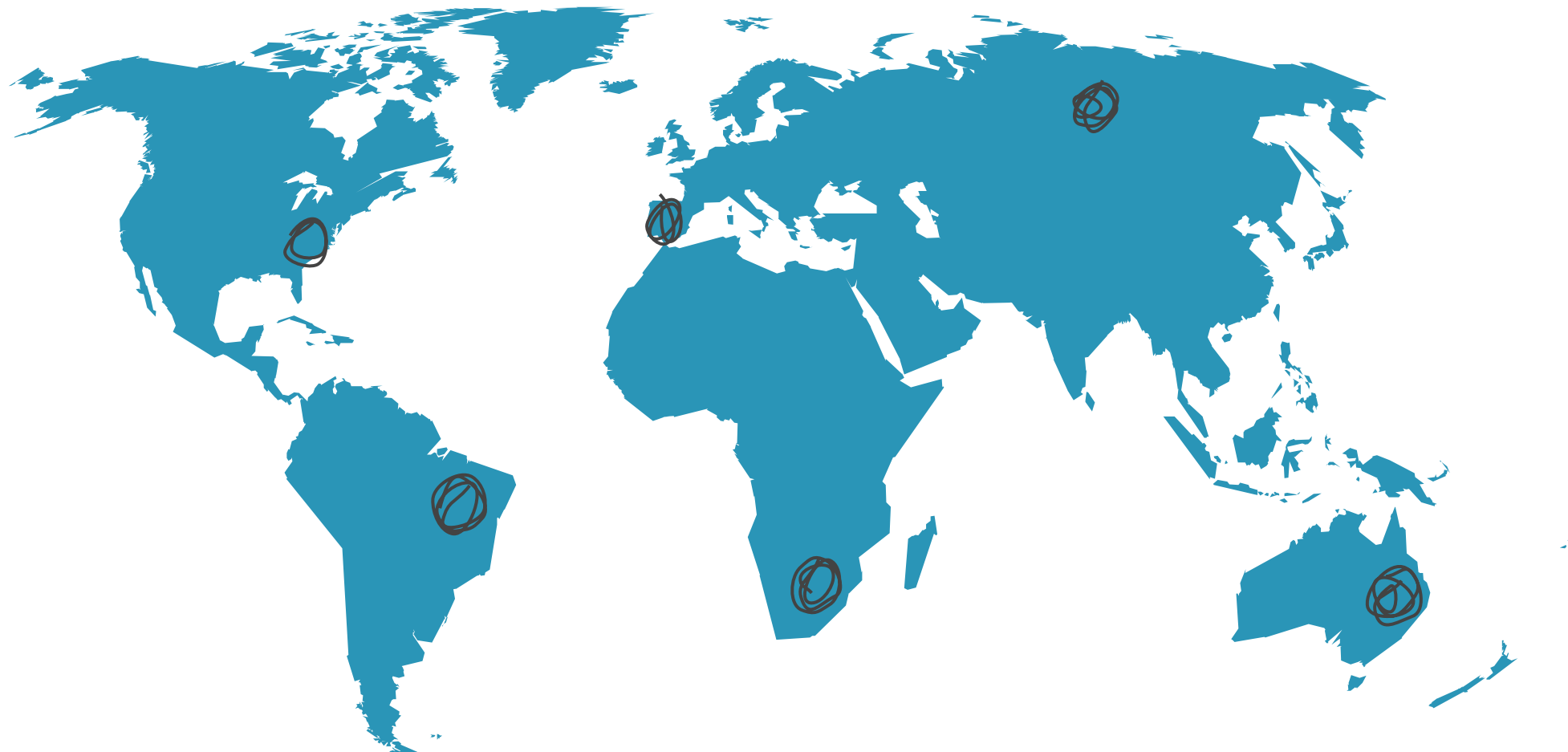
- Acceso a créditos
- Exportar o participar de una cadena de exportación.
- Acogerse a regímenes aduaneros de perfeccionamiento, como por ejemplo el drawback o la reposición de mercancía con franquicia.
- Recuperar IGV
- Vender por internet (B2C)
- Acceder a los diferentes sistemas o programas de apoyo a la micro y pequeña empresa, promovidos y ejecutados por el Estado.



2. Estudio de Mercado

¿Qué información básica debe tener un estudio y/o perfil de mercado?

¿A qué mercado debo apuntar?



TOMA
NOTA

•Es necesario consultar fuentes de información: estadísticas y bibliográfica especializada y también asistir a actividades de capacitación.



¿Dónde encuentro información sobre mercados?

Dentro del apartado “Inteligencia de mercados”, podremos encontrar mucha información desarrollada por Promperú.

The screenshot shows the SIICEX website with the following sections:

- PRODUCTO / MERCADO**
 - Búsqueda de producto:
 - Lista Completa | Búsqueda Avanzada
 - Búsqueda por mercado:
 - LATE - Simulador de exportación ¡Nuevo!
- SECTORES PRODUCTIVOS**
 - Agronegocios
 - Productos Pesqueros
 - Industria de la Vestimenta y Decoración
 - Manufacturas Diversas
 - Exportación de Servicios
 - Productos Priorizados en 2019
- FACILITACIÓN PARA LA EXPORTACIÓN**
 - Herramientas Logísticas
 - Ruta IIRSA NORTE - Manaos a Paíta ¡Nuevo!
 - Logística para la Exportación
 - Requisitos de acceso a mercados - RAM
 - Límites máximos de residuos de plaguicidas
 - Documentos para exportar
 - Finanzas para exportaciones
 - Beneficios aduaneros y tributarios
- CAPACITACIONES**
 - Miércoles del Exportador
 - Programas y Talleres Especializados ADOC-PERÚ
 - Aula Virtual
 - Guía para exportar

At the bottom, it says "Síguenos en:" followed by icons for Facebook, Twitter, and YouTube.

- http://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?_page_=812.72400



3. Perfil del producto

¿Todos los productos peruanos ingresan a los mercados internacionales?

¿Qué debo conocer para adaptar el producto al mercado?

- Clima competitivo
- Relación precio-calidad
- Marcas propias
- Valor agregado
- Productos orgánicos
- Barreras de ingreso



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

SIICEX

Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior

Requisitos de acceso a mercados (RAM)

Conoce las regulaciones y requisitos de acceso a mercados internacionales de nuestros principales productos de la agroexportación

24 de febrero del 2020 **Inteligencia de Mercados** Informes de las exportaciones peruanas por sectores

Regulaciones por país a exportar | Circulares informativas | Eventos |

Regulaciones por país a exportar

Cada país al que se dirigen nuestras exportaciones cuenta con una serie de regulaciones y exigencias que deberán ser cumplidas y así evitar detenciones o rechazos de las exportaciones. Es importante conocer a tiempo estas exigencias, ya que en algunos casos puede tomar algún tiempo su implementación.

PROMPERU ha desarrollado una serie de guías de requisitos sanitarios y fitosanitarios para los principales países de destino, así como circulares informativas, un portal de búsqueda de los límites máximos permisibles de pesticidas por cultivo, entre otros.

Plataformas de PROMPERÚ

	<p>Requisitos de Acceso a Mercados (RAM)</p> <p>ram.promperu.gob.pe</p> <p>Brinda información sobre requisitos de acceso a mercados internacionales, regulaciones y medidas no arancelarias, a su vez facilita información sobre normativa nacional para llevar a cabo una exitosa exportación.</p>
	<p>Plaguicidas LMR</p> <p>plaguicidaslmr.promperu.gob.pe</p> <p>Brinda información sobre los Límites Máximos de Residuos de Plaguicidas por cultivo, establecidos en los principales países a los que exportamos.</p>

Síguenos en:

Inicio Condiciones de uso Mis datos complementarios Noticias Colecciones de estadísticas Contacto Suscripción

Requisitos de acceso a mercados (RAM)

Selecciona los Sectores | Nombre del producto / N° de partida | Selecciona el País de Destino

inar
xportador

Búsqueda Condiciones de uso Plaguicidas Cuadro de Mismos Contacto

Plaguicidas LMR

Brinda información sobre los Límites Máximos de Residuos de Plaguicidas establecidos por cultivo en los principales países a los que exportamos.

Selecciona el cultivo | Selecciona el país

Fuentes de Información:
Dirección de Ingresos, Tránsito y Regulaciones Fitosanitarias y Sanitarias

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

prom
perú

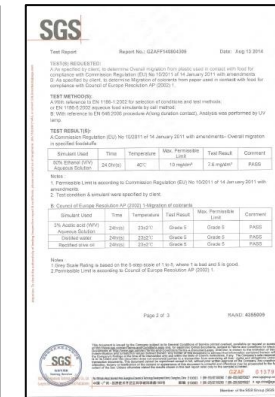
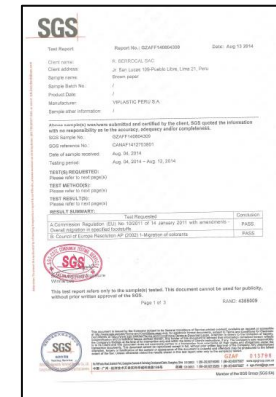


Ejemplo de adaptación de Producto para el mercado árabe

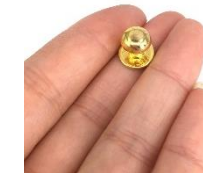
Cofres en vidrio pintado a mano como empaque de lujo de chocolates y dátiles



- Segmento de alta gama
- Material "food safe" para recubrimiento interno (prueba SGS China)



- Branding
- Insumos importados: cerrajería, pana autoadhesiva



Ejemplo de Adaptación del Diseño

Mercado Estadounidense:
contemporáneo, monocromático



Mercado Asiático:
multicolor, tradicional, ornamentado





4. Promoción del producto

¿Cómo difundir internacionalmente la oferta de un producto?

Eventos de Promoción

- Ferias internacionales
- Ruedas de negocio
- Misiones

Material promocional

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

Plataformas B2B

- Perú Market Place
- Posicionamiento web
- Presencia en redes sociales



Social Platforms



Promotional Applications



Website & Social Widgets



TOMA
NOTA

•La participación en una Feria Internacional puede potenciar mucho las ventas y ser una gran plataforma de desarrollo, lo importante es decidir de manera correcta para elegir una que sea conveniente de acuerdo a tipo de producto, tamaño, costos y mercado objetivo.

PORTAL MATCH



es en

Iniciar sesión

Sector de tu interés

Calendario 2020



Agronegocios



Exportación de servicios



Industria de la vestimenta y decoración



Manufacturas diversas



Productos Pesqueros



Multisectorial

Ver todos los eventos

Webinar
Exportador

<https://match.promperu.gob.pe/>



Participación en Ferias Internacionales y Ruedas de Negocio

Webinar
Exportador



ambiente

Frankfurt am Main
7.-11.2.2020



prom
perú

Participación en Ferias Internacionales y Ruedas de Negocio

Webinar
Exportador





5. Contacto comercial

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



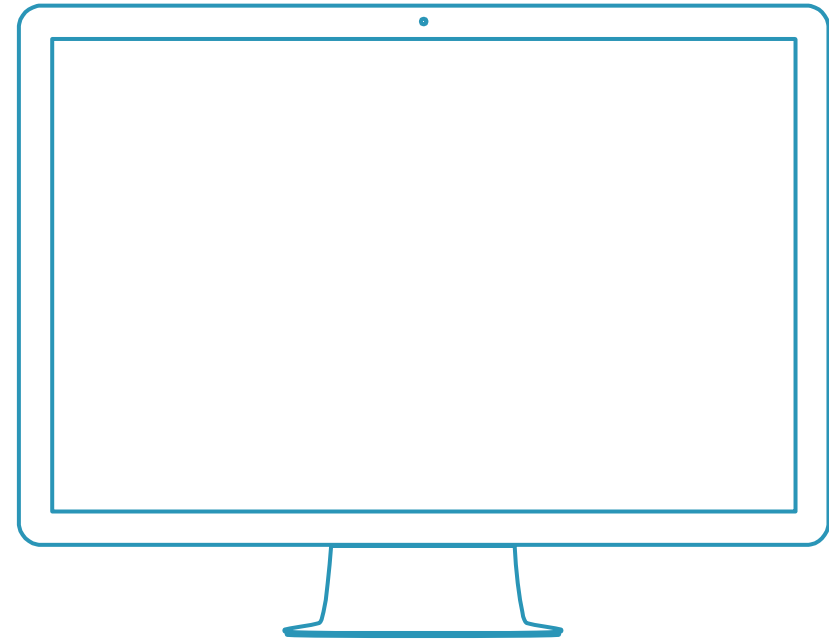
Modelos de contratos de compra y venta

<http://www.siicex.gob.pe/siicex/porta15ES.asp?page=828.82600#anclafecha>

Webinar
Exportador

Actividades a realizar

Lo ideal es una vez establecido el contacto, se haya enviado información sobre la empresa, cotización, catálogos, muestras, etc., se desarrolle un contrato de compra venta internacional.



COTIZACIÓN



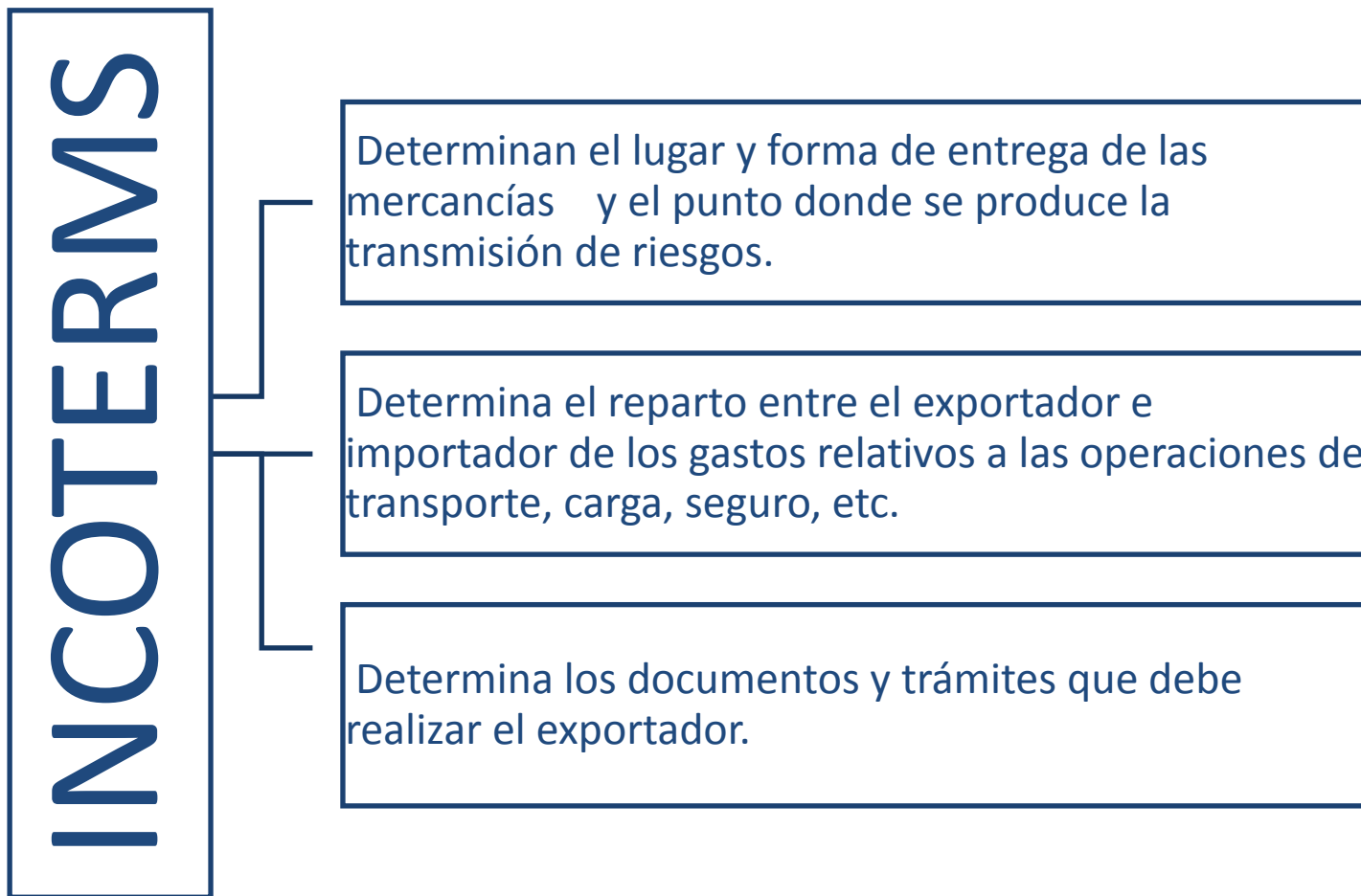
CATÁLOGOS



FICHA TÉCNICA



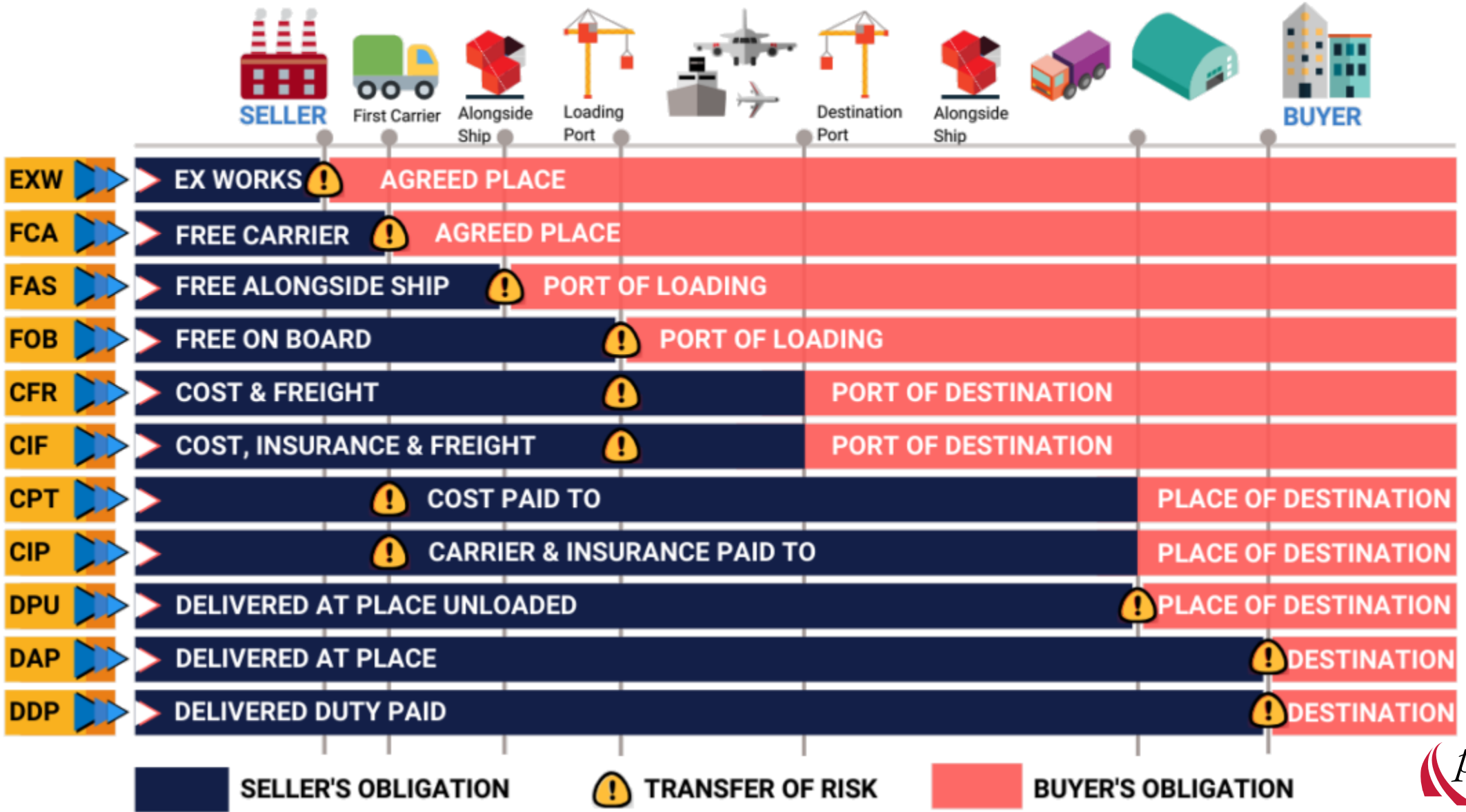
CERTIFICACIONES



INCOTERMS 2020

Point of Delivery and Transfer of Risk

Webinar
Exportador



Saber negociar con distintas culturas







Ejemplos de actividades

BERROCAL
TAKING PERU EVERYWHERE

PROFORMA Nº 0041 - 20
November 26th, 2020

Address: Jr. San Lucas 109 - Lima 15004 - PERU
Tel: +51(1) 461-8730 / 460-1862 / 261-4842
E-mail: r-berrocal@berrocal.com.pe

CUSTOMER'S NAME CITY: ... ATTN: ...	DESTINATION COUNTRY: FRANCE PLACE : MONACO SENTY BY : SEA
CUSTOMER'S ADDRESS	PORT OF SHIPMENT : CALLAO, PERU PORT OF DESTINATION : TDB PRODUCTION TIME: 5 WEEKS
TERMS OF PAYMENT: 100% IN ADVANCE	
BANK: BBVA CONTINENTAL AV. REPUBLICA DE PANAMA 3055 LIMA 27 - PERU SWIFT: BCONPEPL ACCOUNT #: 1 BENEFICIARY: R. BERROCAL S.A.C.	

I T E M	BERROCAL CODE	QTY	DESCRIPTION BR	UNIT		PP / DESIGN
				VAL USD	FOB VALUE	
1	0001	15	DIFFERENTS DESIGNS (ASSORTED DESIGNS IN BLACK COLOUR)	\$ 17.00	\$ 255.00	
2	0002	7	DIFFERENTS DESIGNS (ASSORTED DESIGNS IN CLAY COLOUR)	\$ 38.00	\$ 266.00	
43	0003	10	SHIPIBO POTS, ASSORTED DESIGNS. MAX SIZE: 250mm DIAMETER, 200mm height	\$ 45.00	\$ 450.00	
48	FU-T-02	1	Round table - diameter: 1600mm, overall height: 750mm	\$	\$	

Página 1 de 2

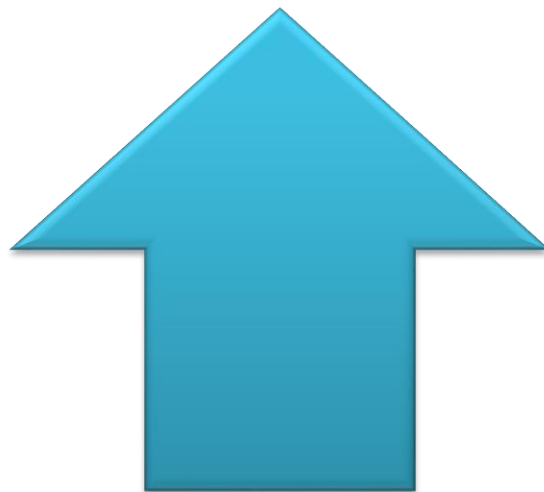




6. Trámites ante aduana

¿A qué procedimientos
estamos sujetos?

\$5000



*Se considera una exportación comercial

*Se requiere contratar los servicios de un agente de aduanas.

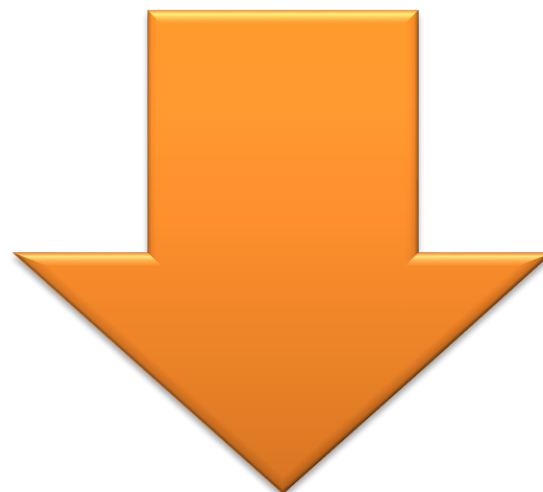
*Documento a presentar: Declaración Aduanera de Mercancías (DAM).

*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)

\$5000



Documentos comerciales

- Factura Comercial
- Lista de Empaque o “packing list”
- Certificado de origen (ADEX, SNI, CCL y cámaras de comercio regionales) o Autocertificación
- Documento de transporte
- Declaración aduanera de mercancías (DAM)
- Certificados de inspección oficial de acuerdo a la naturaleza del producto (SENASA, DIGESA, DIGEMID, SANIPES)
- Otros certificados o documentos que requiera el comprador



Modelos de documentos

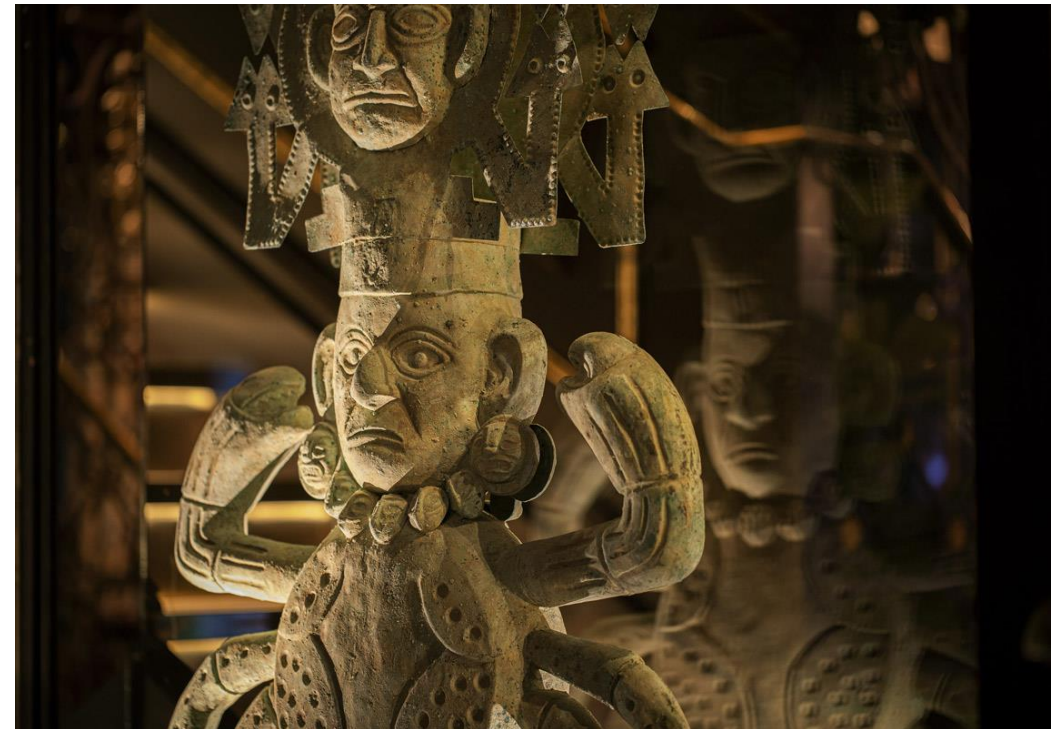
http://www.siicex.gob.pe/siicex/porta15ES.asp?_page_=827.82600

Productos de nuestro portafolio que requieren permisos

Webinar
Exportador



SERFOR
Joyería con alas de mariposas



MINCU
Réplicas de huacos, artefactos precolombinos, muebles coloniales



7. Embarque al exterior

¿Cuáles son las modalidades de transporte internacional?



Terrestre



Aéreo



Acuático (marítimo, lacustre y fluvial)



Herramientas Logísticas

Link: <http://herramientaslogisticas.siicex.gob.pe/>

Herramientas Logísticas para la Exportación

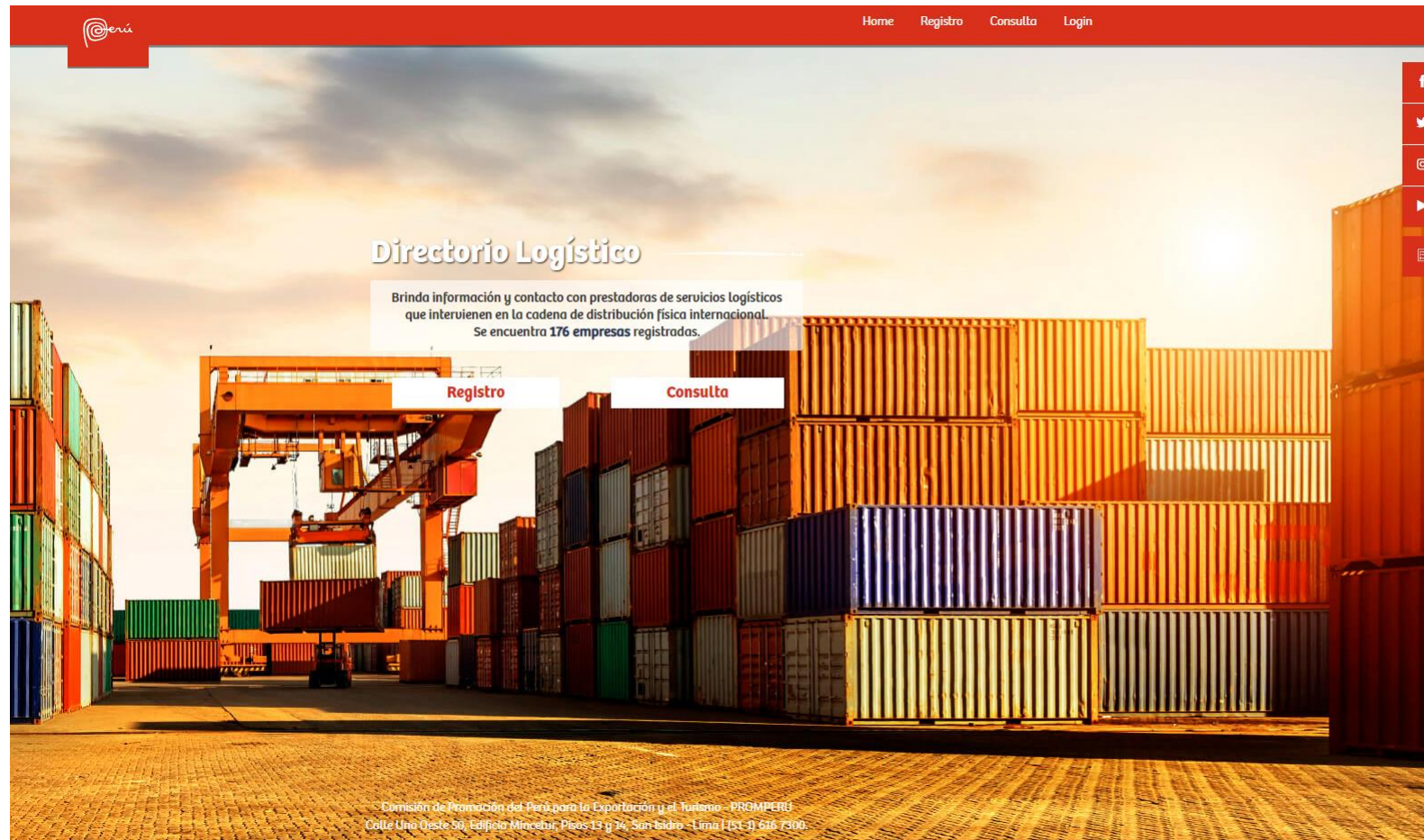
Accede a nuestros aplicativos y consigue toda la información necesaria sobre logística, reducción de costos y la gestión operativa del comercio exterior.

Compartir:

[f](#) [t](#) [in](#)

- Rutas Marítimas** 
- Rutas Aéreas** 
- Directorio Logístico** 
- Herramientas de Costos de Exportación** 

¿Dónde encontrar información de los operadores logísticos?



Logística de Empaque



Etiquetado de productos



Silica Gel



Embalaje de Protección



Rotulado de Cajas



Llenado de Contenedores



Armado de Pallets

Canales de atención



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



(51) 990060194



(51) 991820901



<http://bit.ly/Telexportemos>

Webinar Exportador



Carmen Ascama

Departamento de Asesoría Empresarial y
Capacitación

cascama@promperu.gob.pe

Invitado:

Rubén Berrocal

R. Berrocal SAC

Seminarios virtuales
