



Miércoles del Exportador

**APRENDIENDO A EXPORTAR
PASO A PASO**

Geraldine Bahamonde Llanos

28 de Mayo de 2014

Lima, Perú





TABLA DE CONTENIDO

PARTE I

- El Perú en el marco internacional
- Exportación: definición
- Elementos estratégicos en la exportación

Paso I: formalización de la empresa

Paso II: estudio de mercado

Paso III: perfil del producto





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

- Guatemala; Alianza del Pacífico

Acuerdos en negociación

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



APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

EL PERÚ EN EL MARCO INTERNACIONAL



- *En 2013 se exportaron 3 505 productos (HS6) no tradicionales hacia 177 mercados. Los envíos fueron hechos por 7 731 empresas, de las cuales el 54,8% fueron micro-exportadoras (exportaron menos de US\$ 100 mil)...*
- *La mayor velocidad de crecimiento en los últimos meses es una buena señal de lo que se espera en 2014. Se estima que Estados Unidos siga aumentando su consumo de alimentos, mientras que Rusia, China y Polonia estarán dentro de los países más dinámicos para los alimentos peruanos...*

Fuente: Informe Mensual de Exportaciones Enero – Diciembre 2013 // PROMPERÚ

<http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/1013832982rad4E840.pdf>



APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

EXPORTACIÓN: DEFINICIÓN



¿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”.



PASO I: FORMALIZACIÓN DE 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.



PASO I: FORMALIZACIÓN DE LA EMPRESA

¿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

PASO I: FORMALIZACIÓN DE LA EMPRESA

¿Dónde encuentro información sobre empresa y formalización?

Crece**mype**

La Web del Empresario MYPE

www.crecemype.pe



www.sunat.gob.pe



www.cofide.com.pe





APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

PASO II: ESTUDIO DE MERCADO

El empresario debe realizar un análisis del mercado internacional para determinar la demanda potencial y oportunidades de negocio. Para ello debe considerar:

- 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





APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

PASO II: ESTUDIO DE MERCADO



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



PASO II: ESTUDIO DE MERCADO

¿Cómo seleccionar mercados potenciales para exportar?

- Es importante conocer la partida arancelaria del producto a fin de hacer 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



APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

PASO II: ESTUDIO DE MERCADO

¿Dónde encuentro información sobre estudios y guías de mercado?

Dentro de las más conocidas se pueden mencionar

Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior – SIICEX

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

Proexport Colombia

<http://www.proexport.com.co/>

Pro Ecuador

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

ProChile

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

ICEX España

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



PROEXPORT
COLOMBIA





APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

PASO II: ESTUDIO DE MERCADO

Herramientas de Inteligencia de Mercados



International
Trade
Centre



JETRO

Japan External Trade Organization



CBI
Ministry of Foreign Affairs





APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

PASO II: ESTUDIO DE MERCADO

¿Cómo mantenerme informado?

Test Exportador	⋮
Regiones	⋮
Sectores Productivos	⋮
Calidad	⋮
Regulaciones	⋮
Acuerdos Comerciales	⋮
Estadísticas	⋮
Exporta Fácil	⋮
Directorios	⋮
Enlaces de Interés	⋮

peruanas por sectores

Recomendar 0 | Twittear 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 anexos 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



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

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

PASO III: PERFIL DEL PRODUCTO

¿ES “IMPORTABLE”?

Barreras

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





APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

PASO III: PERFIL DEL 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





APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

PASO III: PERFIL DEL PRODUCTO

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

PASO III: PERFIL DEL PRODUCTO

¿Dónde encuentro información sobre productos de exportación?

SIICEX

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

Biocomercio

<http://www.biocomercioperu.org/>

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





TABLA DE CONTENIDO



PARTE II

- Paso IV: promoción del producto
- Paso V: contacto comercial
- Paso VI: trámites de aduana
- Paso VII: embarque al exterior



MUCHAS GRACIAS

Geraldine Bahamonde Llanos

**Departamento de Asesoría
Empresarial y Capacitación**

T (51-1) 616-7400 A 1205

sae1@promperu.gob.pe

www.promperu.gob.pe

