



Aprendiendo a exportar paso a paso

Daniel Anteparra Villanueva

Departamento de Asesoría Empresarial y Capacitación

sae@promperu.gob.pe

www.promperu.gob.pe

Seminario Miércoles del Exportador - PromPerú

07 de Diciembre de 2016

Lima, Perú

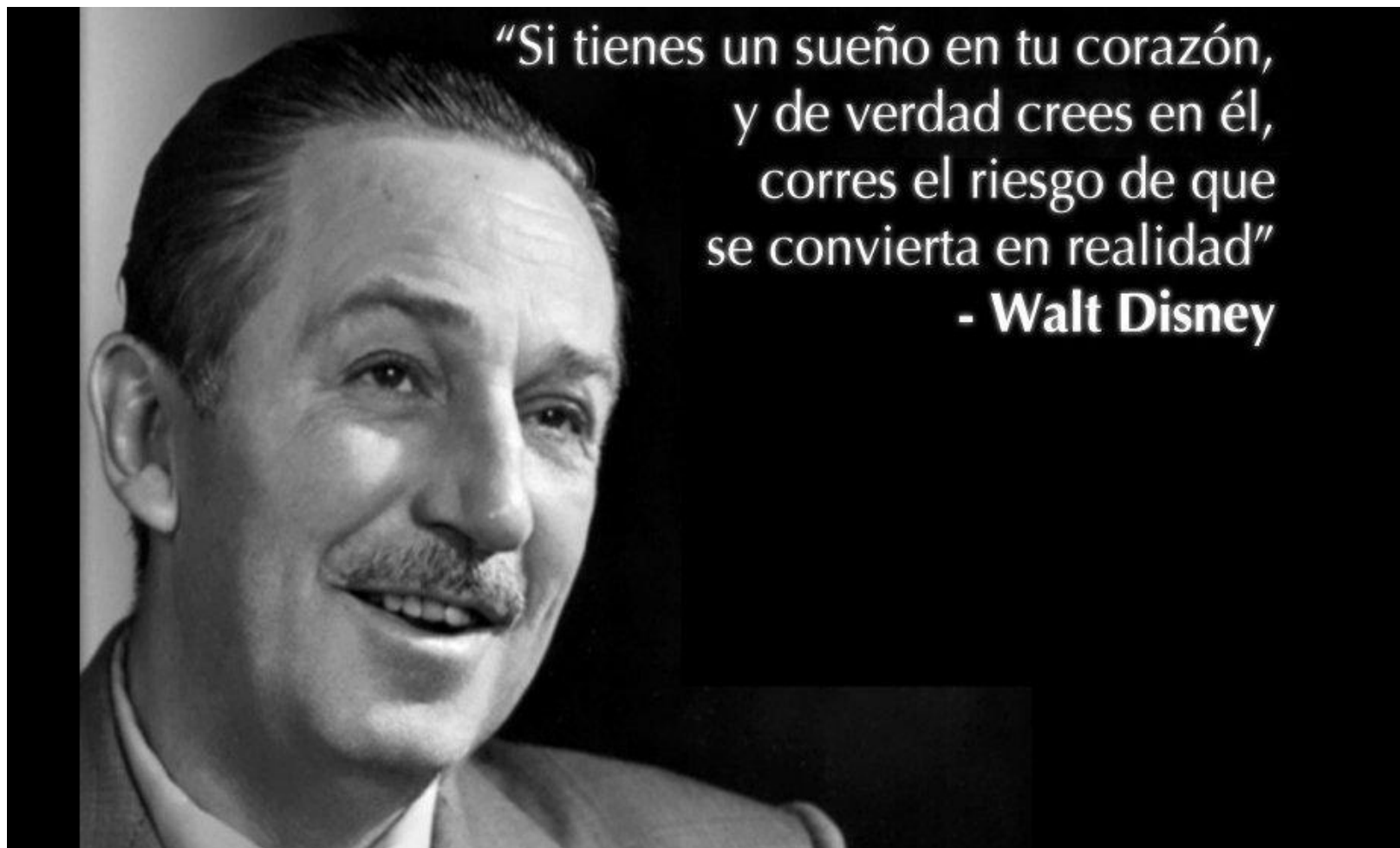


QUÉ ES LO QUE ESPERAN DEL SEMINARIO?



OBJETIVOS





"Si tienes un sueño en tu corazón,
y de verdad crees en él,
corres el riesgo de que
se convierta en realidad"
- **Walt Disney**

*"La mejor manera de
empezar algo es dejar de
hablar de ello y empezar a
hacerlo"*

Walt Disney
www.ipydo.es





Tabla de contenido

Exportando paso a paso

Así, todos podemos hacerlo

1

RUC

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.

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.

2



3



Perfil de tu producto

Debes efectuar un análisis sobre las características de tu producto para determinar si es exportable.

- ¿Responde a las necesidades, gustos y preferencias, modas y tendencias de consumo en el exterior?
- ¿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?

En caso de no contar aún con un producto, te sugerimos considerar la etapa de búsqueda y selección de proveedores locales y la adaptación del producto a los requerimientos del mercado internacional.

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 internacionales, que no solo permiten exhibir tu producto sino también establecer contacto con potenciales compradores, así como evaluar a la competencia.

También existen otras formas de contactar clientes, por ejemplo, a través de la participación en ruedas de negocios, misiones empresariales o incluso con una promoción directa, haciendo uso de las tecnologías de la información. Así, internet se convierte en una herramienta alternativa que te permite reducir costos y tener una aproximación virtual a tus compradores.

5



Contacto comercial

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

Si el monto exportado es mayor a US\$ 5 000, tienes que iniciar el trámite operativo con un agente de aduanas. Para montos menores, cuentas con el servicio Exporta Fácil, que te explicaremos más adelante.

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, tú mismo puedes realizar el trámite de exportación ante la SUNAT.

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 otros), tu banco envía los documentos al banco emisor y, si este los encuentra conformes, procede a hacer la transferencia del pago a tu cuenta.

¡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.



Paso 1: Formalización de tu empresa

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**.



- *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.*



¿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





¿Dónde encuentro información sobre empresa y formalización?

Crece**m**ype

La Web del Empresario MYPE

www.crecemype.pe



www.sunat.gob.pe



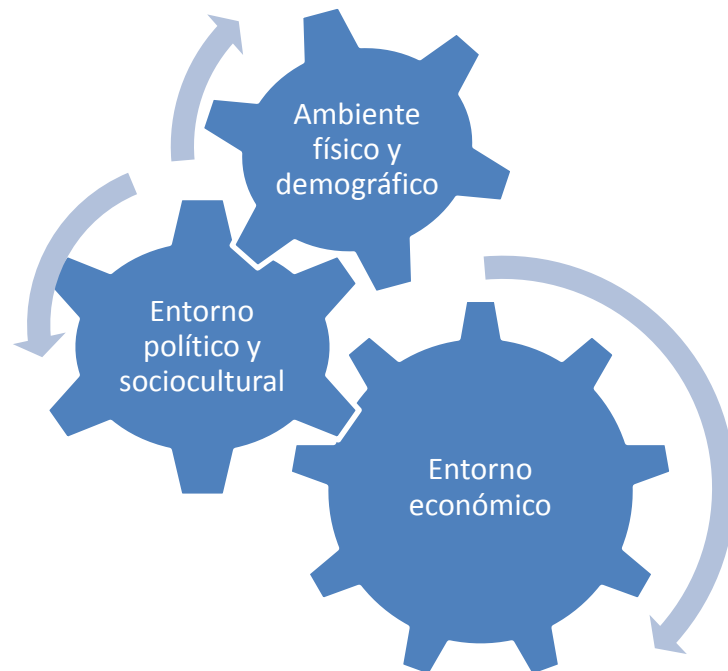
www.cofide.com.pe





Paso II: Estudio de mercado

El empresario debe realizar un análisis del mercado internacional para determinar la demanda potencial y oportunidades de negocio. ¿Qué información básica debe tener un estudio y/o perfil de mercado?



- Tamaño, crecimiento y densidad de la población y su distribución
- Variaciones climatológicas
- Distribución política
- Sistemas de transporte y comunicaciones



- Sistemas de gobierno y evolución de factores políticos
- Prioridades y planes de desarrollo gubernamentales
- Política de comercio exterior
- Patrones culturales, hábitos y costumbres



- Indicadores macroeconómicos
- Política cambiaria
- Estructura y evolución del mercado interno, su volumen y su aumento

2

Estudio del mercado



- Definición del segmento objetivo, cuantificación y potencial de crecimiento
- Segmentación según poder de compra
- Hábitos de consumo y sus tendencias
- Motivos de compra y usos del producto



- Modos, medios y costos de transporte internacional
- Operadores de servicios de transporte internacional, itinerarios, tiempo de tránsito y rutas

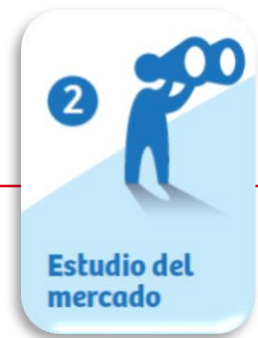


ESTUDIO COMERCIAL

- Importaciones (volumen, valor, procedencia, tendencia)
- Factores que influyen en la demanda y consumo
- Sistemas de precios, pagos y márgenes comerciales
- Canales de distribución comercial, políticas de promoción y publicidad existentes, etc.



- Normas y procedimientos aduaneros (importación)
- Reglamentación comercial
- registros, licencias, permisos, certificados previos a la importación
- Acuerdos comerciales vigentes y por suscribirse con el país exportador y terceros
- Prácticas arancelarias y no arancelarias existentes
- Derechos de aduanas y otros tributos, impuestos internos, etc.
- Reglamentaciones sanitarias, de seguridad y normas de etiquetado, etc.



TOMA
NOTA

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

¿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



¿Dónde encuentro información sobre estudios y guías de mercado?

Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior – SIICEX

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

Procolombia

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

Pro Ecuador

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

ProChile

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

ICEX España

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



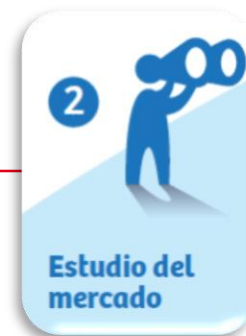
2



Estudio del mercado

Herramientas de Inteligencia de Mercados





¿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.

TOMA
NOTA

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.



Paso III: 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/porta15ES.asp?_page_=709.69200

3



Perfil de tu producto

¿Qué debo conocer para adaptar el producto al mercado?

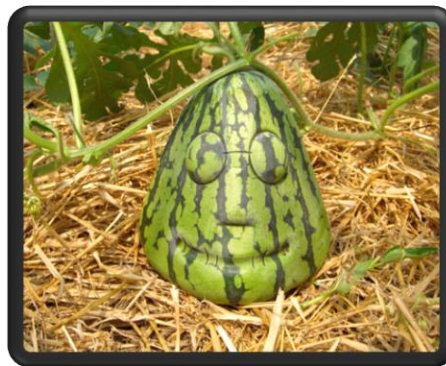
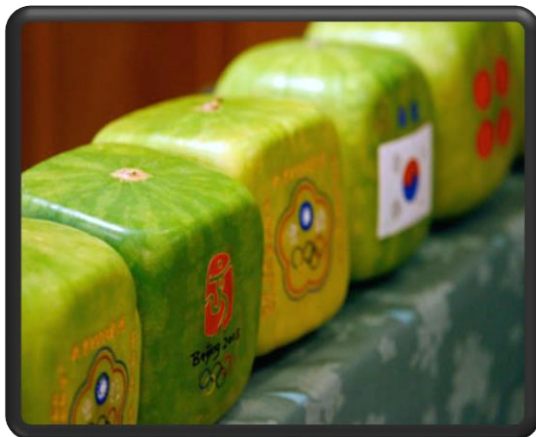
- Clima competitivo
- Relación precio-calidad
- Marcas propias
- Conciencia consumidora
- Productos orgánicos
- Código de ética
- Medios de difusión



3



Perfil de tu producto



3



Perfil de tu
producto

- **Barreras arancelarias**

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, Acuerdo de Comercio de Servicios-TISA y Turquía

3

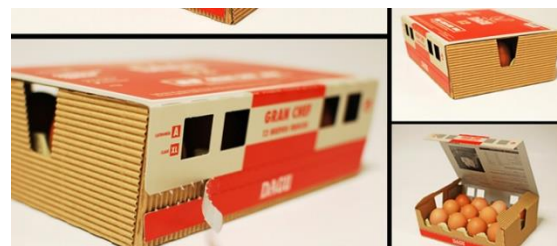


Perfil de tu
producto

- Barreras no arancelarias

- ❖ Cuotas, Antidumping,
- ❖ Derechos Compensatorios
- ❖ Inocuidad
- ❖ Seguridad
- ❖ Medio Ambiente
- ❖ Aspectos Sociales
- ❖ Inspección en aduanas
- ❖ Embalaje de madera

- ❖ Límites máximos de residuos plaguicidas (LMR)
- ❖ No exceder niveles de metales pesados
- ❖ Otras normativas





¿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





Paso IV: 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/portal5ES.asp?_page_=242.00000
- **Perú Trade Now** comunidades de negocios que facilitan las operaciones comerciales entre las empresas.
<http://www.perutradenow.com/en/home>

4



Promoción de
tu producto

¿Dónde puedo encontrar más información acerca ferias internacionales?

 **Ferias**
Sencillamente ferias

portalferias.com

Ferias internacionales en Perú

PerúMODA 2015
15-17 ABRIL/LIMA PERÚ


expoalimentaria

26/28
Agosto
Lima - Perú



 **prom
perú**



¿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.

- Posicionamiento web
- Presencia en redes sociales
- Participa en blogs
- Interactúa con tus clientes
- Acércate a tus clientes

Google



Posiciona tu Empresa
en los primeros lugares

- ✓ Más Tráfico a tu Página web.
- ✓ Más Prospectos de Clientes.
- ✓ **Más Ventas.**
- ✓ ¿ Pero cómo se logra ?

¿ Pero cómo se logra ?

MÁS VENTAS?



Paso V: Contacto comercial

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

- 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.



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



5



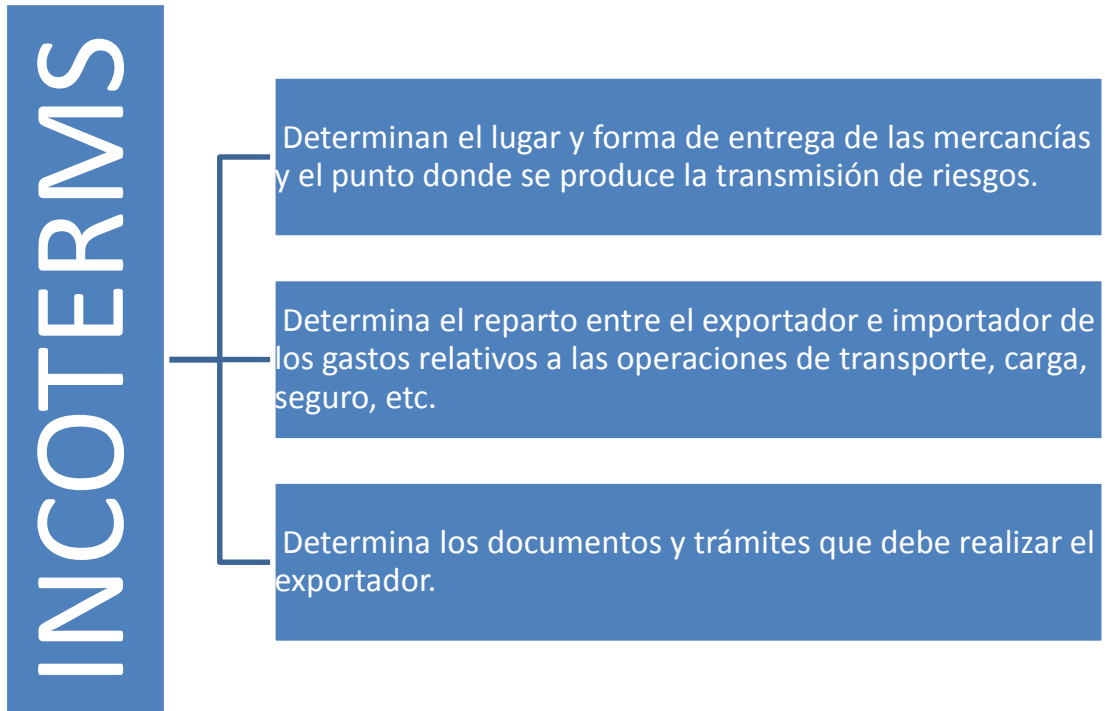
Contacto
comercial

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.
































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





Incoterm	Named place	Sharing of costs and risk between buyer and seller in international traffic.			
EXW Ex works	Loading location				
FCA Free Carrier	Loading location				
FAS Free Alongside Ship	Port of loading				
FOB Free On Board	Port of loading				
CFR Cost And Freight	Port of destination				
CIF Cost, Insurance And Freight	Port of destination				
CIP Freight And Insurance Paid	Delivery location				
DDU Delivered Duty Unpaid DDP Delivered Duty Paid	Delivery location				
		Seller's cost / risk		Buyer's cost / risk	



- 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.



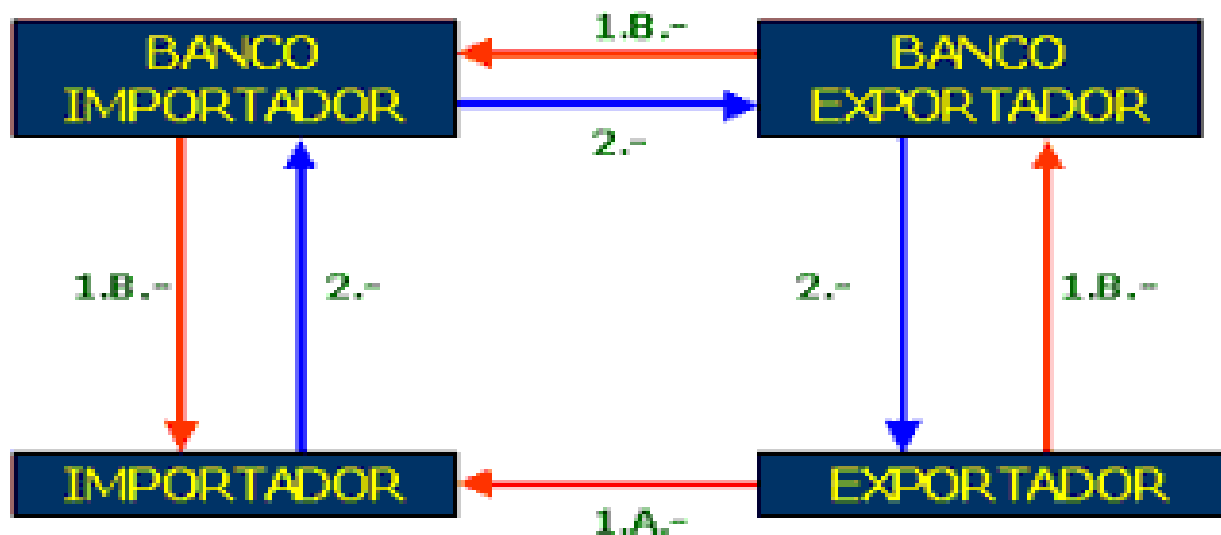
Promperú pone a tu disposición el Simulador Financiero para medios de pago, financiamientos y garantías.

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





Cobranza Documentaria



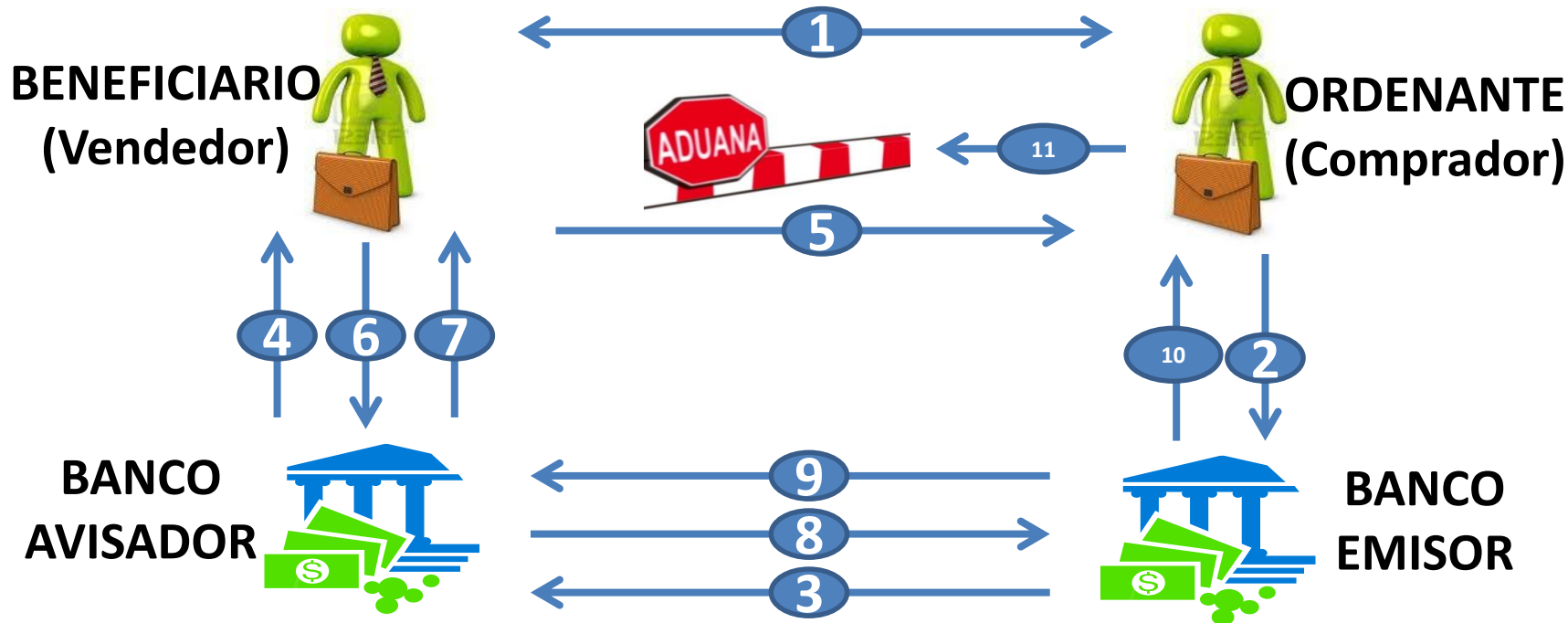
1.A.- Envío de la mercancía

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

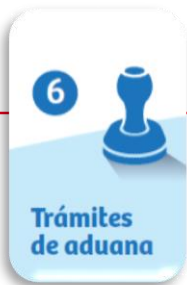
2.- Pago (venta al contado) o aceptación del efecto financiero (venta a plazo)



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



Paso VI: Trámite de aduanas

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).

6



Trámites de aduana

PROCEDIMIENTO DE EXPORTACIÓN



<http://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/despacho/index.html#>



¿Qué debo conocer para el trámite operativo?

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%.



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>



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**



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_=827.826



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



Trámites de aduana



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 GMBH RIEMER STRASSE 350, D - 81829 MUNICH GERMANY T:123987 F:654123 PURCHASING OFFICER		Copies 1, 2 and 3 of this Air waybill are originals and have the same validity 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 HEREBY BY THE SHIPPER, AND SHIPPER AGREES THAT THE SHIPMENT MAY BE CARRIED VIA IMMEDIATE STOPPING PLACES WHICH THE CARRIER DEEMING 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	
To By First Carrier Routing and Destination FRA		Declared Value for Carriage N V D Declared Value for Customs N C V	
Airport of Destination FRANKFURT INTERNATIO		Amount of Insurance NIL INSURANCE - If carrier offers insurance and such insurance is required in accordance with the conditions hereof, indicate amount to be insured in figures in box marked Amount of Insurance	
Handling information			
No. of Pieces RCP	Gross Weight	kg	Rate Class
13	147	KG	AS AGREED
Total Other Charges Due Agent		Total Other Charges Due Carrier	
AS AGREED		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			
Carriage Convention Rate 2 January 2010 KUALA LUMPUR INTERNATIONAL		Executed on (Date) at (Place) Signature of Issuing Carrier or his agent	

ORIGINAL 1 (FOR CARRIER)

WORLDWIDE CONTAINER LINE 		BILL OF LADING	
Shipper VIBROFLOORS SPAIN, S.L. RONDA DE SANT ANTONI M ^a CLARET, 28 A, 2 ^a D 17001 GIRONA GIRONA SPAIN T: 52220380 Fax: 97220380		Booking No. BCN202241	BL No. BCN202241
Consignee (if "to the order" please so indicate) U.C.P. BACKUS Y JOHNSTON S.A.A. AV. NICOLAS AYLLON 3988 ATE - LIMA - PERU PERU		Freight Reference Service Type FCL/FCL	For Delivery please apply to: ANDINA FREIGHT S.A.C. AV. LA PAZ, NO 811 OFIC. 104 MIRAFLORES - LIMA PERU Phone: 12420572 Fax: 12429974
Weight Key THE SAME AS CONSIGNEE		Place of Receipt BARCELONA	Port of Loading BARCELONA
Name of Consignee ANNABELLE SCHULTE		Weight Rec. 23W	Place of Delivery CALLAO
PARTICULARS FURNISHED BY MERCHANT			
Container No./Prefix No./Mark CASRU 1918B11		No. of Packages 1x20'Dry STC.	Description of Goods 4 PACKAGES. CONSTRUCTION MATERIAL
SEAL: HS477934		1X40'HC. STC.	Gross Weight & Measurement 1298,00 KGS
SEAL: 378281		31 PACKAGES CONSTRUCTION MATERIAL + IMO CLASS 8 - UN 2735 - PACKING GROUP: III IMO CLASS 9 - UN 3082 - PACKING GROUP: III	22305,00 KGS
		FREIGHT PREPAID ON BOARD, 28.02.2012 TIBA INTERNACIONAL S.A. As Agents, ONLY	23600,00 KGS
ORIGINAL			
Freight & Charges AS AGREED	Rate	Currency	Units
Prepaid	Collect	Recalled	Collected
Place of Issue of B/L BARCELONA		Date of Issue of B/L 26/FEB/2012	Signed as Agent for the Carrier (Book/2000) on Container Lines Ltd. TIBA INTERNACIONAL S.A. As Agents, ONLY
Number of Original B/Ls 3/THREE		Shipped on Board Date 26/FEB/2012	





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.

7



Embarque
al exterior

Paso VII: Embarque al exterior

Modalidades de transporte internacional



Terrestre



Aéreo

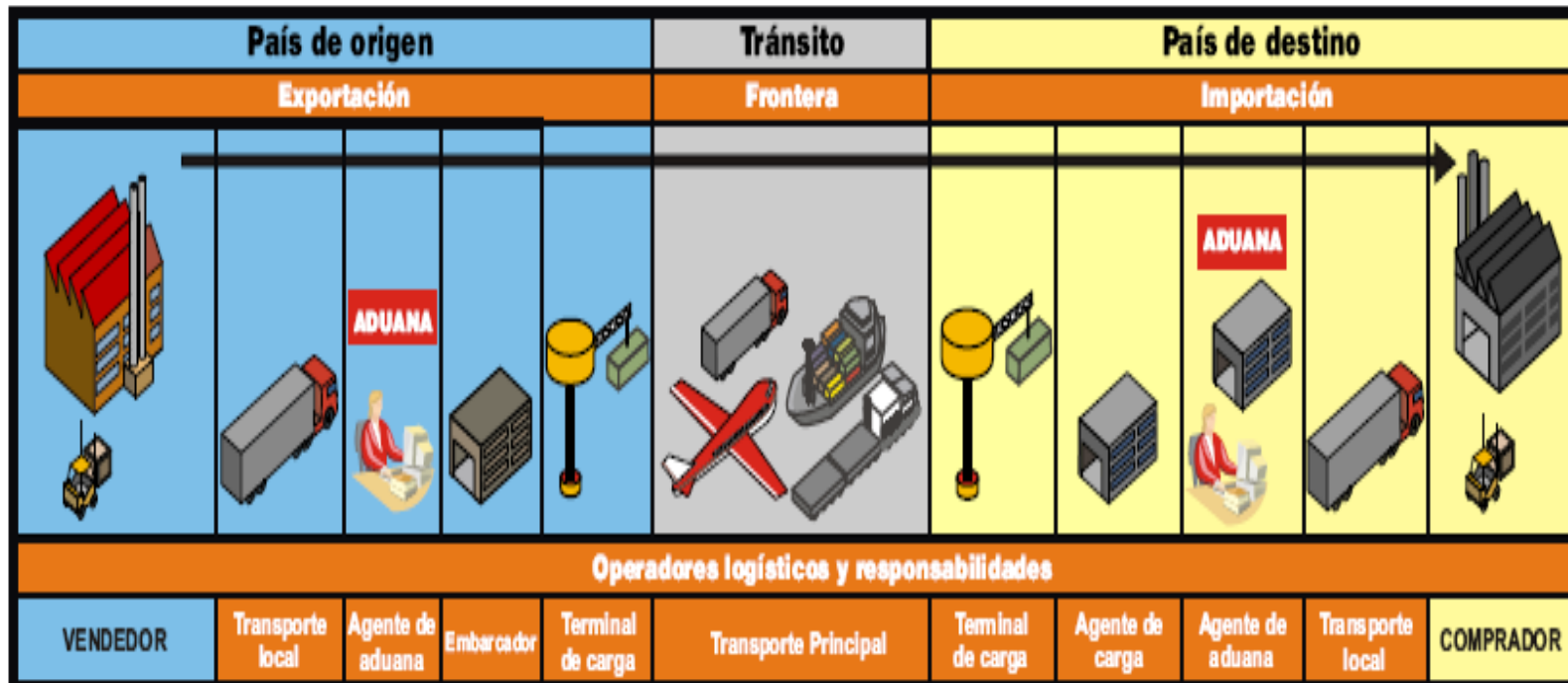


Acuático (marítimo, lacustre y fluvial)





El operador logístico



TOMA
NOTA

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



¿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

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



Exportando paso a paso

Así, todos
podemos hacerlo



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.

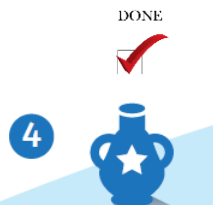


2 Estudio del mercado

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.



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



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.



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



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.



Daniel Anteparra Villanueva
Departamento de Asesoría Empresarial y Capacitación
sae@promperu.gob.pe
www.promperu.gob.pe

07 de Diciembre de 2016
Lima, Perú