

EXPORTANDO PASO A PASO



www.promperu.gob.pe
www.perumarketplaces.com

sae@promperu.gob.pe

sae1@promperu.gob.pe

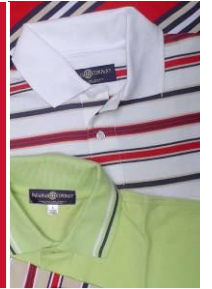
República de Panamá 3647, San Isidro

Telf: 511 222-1222 / 511 221-0880





Comisión del Perú para la Promoción de la Exportación y el Turismo - PROMPERU



MISION

Actuar como organismo ejecutor de las políticas de promoción de exportaciones en concordancia con el Plan Estratégico Nacional Exportador - PENX, promoviendo las exportaciones a través herramientas de desarrollo de oferta exportable, apertura de mercados internacionales y acciones de apoyo a la gestión empresarial; articulando las iniciativas del sector público así como el privado para lograr un país exportador competitivo, contribuyendo así a la generación de empleo.



IMPORTANCIA DE LA INFORMACIÓN



- **ALCANZAR NIVELES MÁXIMOS DE CALIDAD**
- **SATISFACER AL CLIENTE**
- **LANZAR NUEVOS PRODUCTOS**
- **POSICIONAR Y CONSOLIDAR LOS YA EXISTENTES**
- **BUSCAR MAYOR PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO**
- **OTROS**

EL MANEJO EFICIENTE Y EFICAZ DE LA INFORMACION LE PERMITIRA A SU EMPRESA, SER MAS COMPETITIVA EN EL MERCADO NACIONAL E INTERNACIONAL



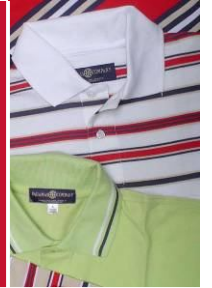
QUE ES LA EXPORTACIÓN?



- **Es sacar la mercancía del país?**
- **Es vender al exterior?**
- **Lo hace una agencia de aduanas?**
- **Es un negocio que me vuelve millonario?**
- **Es un trámite de aduanas?**
- **Es la solución del desempleo?**
- **Es el camino al desarrollo?**



QUE ES LA EXPORTACIÓN?



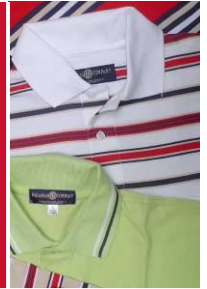
Es un régimen aduanero aplicable a las mercancías en libre comercialización que salen del territorio aduanero, para uso o consumo definitivo en el exterior las cuales no están afectas a ningún tributo en el mercado local.

Regulada por:

Ley General de Aduanas. Decreto Legislativo 951 y su reglamento



MODALIDADES DE EXPORTACION



Existen dos Modalidades de Exportación:

Mayor a US\$ 2000 FOB	Menor a US\$ 2000 FOB
<p>Contratar a una agencia de Aduanas.</p> <p>Declaración Única de Aduanas (DUA)</p>	<p>Exportación de menor cuantía.</p> <p>Declaración simplificada de exportación (DSE).</p> <p>Los obsequios cuyo valor FOB no excedan los US\$ 1,000.00 se encuentran incluidas en este despacho (muestras comerciales).</p>



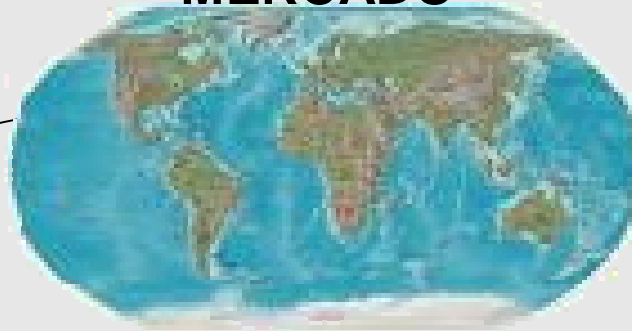
¿Está usted
listo para
exportar?



PROMPERU Y SUS ELEMENTOS ESTRATEGICOS



MERCADO



PROMPERU



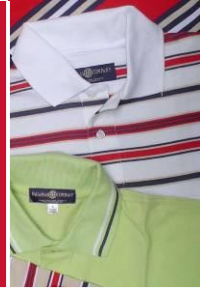
PRODUCTO



EMPRESA



¿Está usted listo para exportar?



MERCADO

¿Conoce su mercado de destino?

- **¿A dónde exporto mis productos?**
- **¿Qué países compran mi producto y cuales tienen un mejor potencial para lograrlo?**
- **¿Conoce su legislación?**
- **¿Conoce las principales ciudades, puntos de entrada (puertos, aeropuertos, etc.)?**
- **¿Conoce su nicho de mercado?**



¿Está usted listo para exportar?



PRODUCTO

¿Cuento con oferta exportable?

¿Mi producto es competitivo?

- **¿Cuento con Sistemas de calidad y tecnologías adecuadas?**
- **¿Mi precio es competitivo?**
- **¿Mi producto es diferenciado?**
- **¿Cuál es la capacidad de adaptabilidad de mi producto en el exterior?**
- **¿Cuento con capacidad de producción?**



¿Está usted listo para exportar?



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 y boletas (Exporta Fácil).

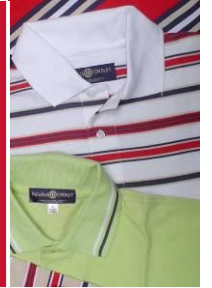
Para lo cual las personas jurídicas deben especificar dentro de su Minuta de Constitución; en el objeto social, la actividad empresarial que van a desarrollar (comercio nacional e internacional, producción, comercialización).

Se debe especificar, igualmente en la ficha RUC de la SUNAT, en el acápite de actividad de Comercio Exterior: “EXPORTADOR – IMPORTADOR”





¿Está usted listo para exportar?



EMPRESA

¿Qué factores debe evaluar para poder exportar?

- **Contar con un Plan Estratégico de exportaciones.**
- **Contar con una infraestructura adecuada.**
- **Contar con un nivel de producción constante y sostenida.**
- **Contar con un personal adecuado.**
- **Manejar el aspecto financiero.**



¿Conoce usted
la terminología
del comercio
Internacional?



CONCEPTOS DE COMERCIO INTERNACIONAL



- **PARTIDA ARANCELARIA**

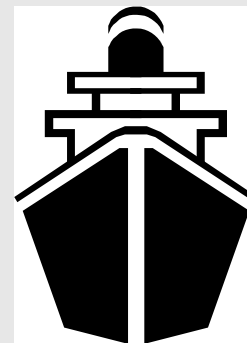


- **ARANCEL**

- **PREFERENCIA ARANCELARIA**



- **INCOTERMS**





CONCEPTOS DE COMERCIO INTERNACIONAL



PARTIDA ARANCELARIA

- **Código numérico que clasifica las mercancías.**
- **La mala clasificación de una partida arancelaria implica una penalidad (multa o recargo) por SUNAT.**
- **Internacionalmente, las partidas están armonizadas a 6 dígitos, “Sistema Armonizado de Designación y Clasificación de mercancías”
En el caso peruano, el código se compone por 10 dígitos.**



¿Qué es una Partida Arancelaria?



0904201030: Páprika triturada o en polvo

0904201030: Capítulo Arancelario 09

0904201030 : Partida del Sistema Armonizado 0904

0904201030 : Sub-partida del Sistema Armonizado 090420

0904201030 : Partida Nandina (Sistema Regional)

0904201030 : Sub partida nacional (Depende del país).



CONCEPTOS DE COMERCIO INTERNACIONAL

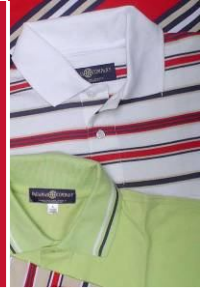


ARANCEL

- **Impuesto que paga el importador al introducir productos en un mercado. Estos impuestos se encuentran establecidos en el Arancel de Aduanas.**
- **Pueden ser de 3 tipos:**
 - **Ad-Valorem (siendo éste el más utilizado)**
 - **Específico**
 - **Sobretasa arancelaria**



CONCEPTOS DE COMERCIO INTERNACIONAL



PREFERENCIAS ARANCELARIAS

- **Son beneficios arancelarios que aplican los países en función a los Convenios Internacionales firmados entre los mismos. Pueden ser de tres tipos:**
 - **Unilateral**
Ejemplo: SGP Europeo, ATPDEA, etc.
 - **Bilateral**
Ejemplo: Acuerdos de Complementación Económica Chile, Brasil, México, etc.
Tratados de Libre Comercio Perú – Estados Unidos.
 - **Multilateral**
Ejemplo: Comunidad Andina, MERCOSUR, Unión Europea, etc.



CONCEPTOS DE COMERCIO INTERNACIONAL



INCOTERMS

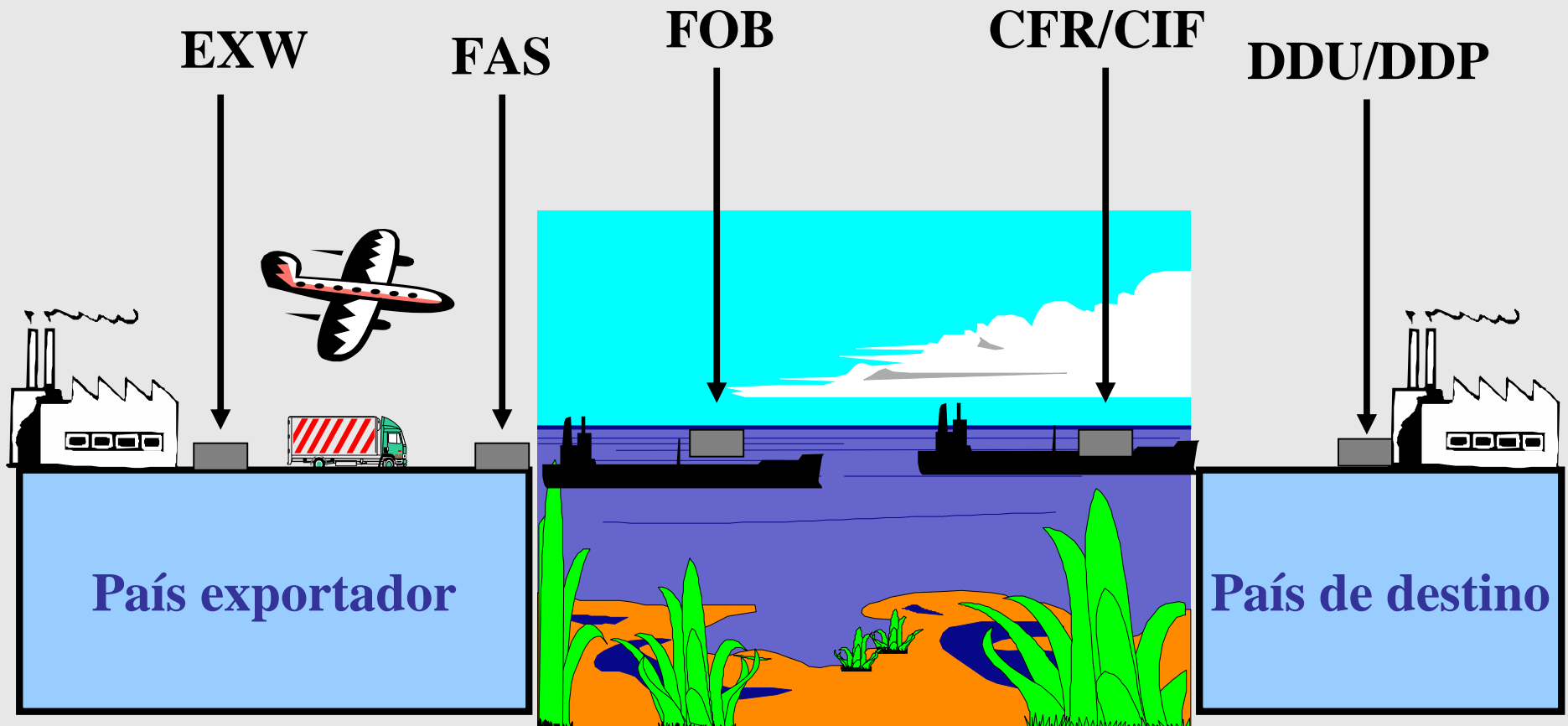
- **Publicación de la Cámara de Comercio Internacional. Se revisan cada 10 años.**
- **Idioma común, fruto de las prácticas Comerciales.**
- **Establecen un conjunto de reglas internacionales para la Interpretación de las prácticas comerciales.**
- **Define las responsabilidades del Vendedor y Comprador**



CONCEPTOS DE COMERCIO INTERNACIONAL



INCOTERMS



EXPORTANDO PASO A PASO 2da Parte



www.promperu.gob.pe
www.perumarketplaces.com

sae@promperu.gob.pe

sae1@promperu.gob.pe

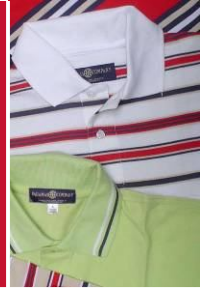
República de Panamá 3647, San Isidro

Telf: 511 222-1222 / 511 221-0880





DOCUMENTOS BASICOS PARA EXPORTAR



1. COTIZACION

**2. CONTRATO DE COMPRA –
VENTA INTERNACIONAL**



COTIZACION



- **Debe ser clara y completa, para evitar discrepancias futuras.**
- **El precio es uno de los principales factores que se debe de tomar en cuenta; sin embargo, existen otras variables que lo condicionan; por ello es relevante tomar en cuenta los costos fijos, los costos variables y el punto de equilibrio; que representan la operación.**
- **Es recomendable brindar varias alternativas de precios: EXW, FOB, CIF y otros.**
- **Tomar en cuenta, que existe una relación directa entre la naturaleza del producto y el plazo de vigencia.**



COTIZACION



CONTENIDO

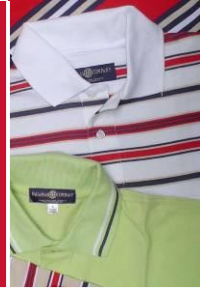
1. Datos de la empresa:

a. Información general de la empresa.

1. Razón social
2. Dirección
3. Teléfono
4. Fax
5. Correo electrónico
6. Página Web
7. Persona de contacto



COTIZACION



2. Información del producto:

- a. Nombre técnico, nombre comercial, partida arancelaria.**
- b. Especificaciones técnicas del producto, composición química, diseño, características internas o externas, etc. (dependen de la naturaleza del producto).**
- c. Cumplimiento de requisitos nacionales (sanitarios, permisos, y otros).**
- d. Empaque y embalaje, indicando contenidos, pesos, volúmenes, instrucciones de uso, preparación, identificación del comprador, destino, etc.**



COTIZACION



- e. Datos completos del fabricante, distribuidor o comercializador.**
- f. Cantidades de producto que ampara la oferta.**
- g. Catálogos o fotos del producto.**

3. Información del precio:

- a. Moneda de negociación y precios en Incoterms.**
- b. Validez de la Oferta.**
- c. Descuentos por volúmenes.**
- d. Formas de pago.**
- e. Modelos**
- f. Referencias.**
- g. Otros.**



COTIZACION

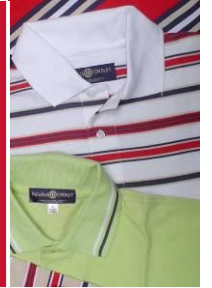


4. Información adicional:

- a. **Tiempo mínimo requerido para el despacho.**
- b. **Fechas de entrega.**
- c. **Medios de transporte a utilizar.**
- d. **Identificación de la compañía de transportes.**
- e. **Condición y términos de seguro de transporte.**
- f. **Otros**



CONTRATO DE COMPRA – VENTA INTERNACIONAL



- El Contrato de Compra – Venta Internacional se crea debido a las diferencias entre los distintos sistemas jurídicos de carácter internacional.
- La Convención de Viena es la Ley Internacional de derecho privado que se aplica sólo a los Contratos de Compra – Venta Internacional, que si bien no se crea para transgredir la Legislación Nacional; ofrece leyes más adecuadas a las necesidades de los Negocios Internacionales.



CONTRATO DE COMPRA – VENTA INTERNACIONAL



ALGUNAS CLAUSULAS

- 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.



CONTRATO DE COMPRA – VENTA INTERNACIONAL

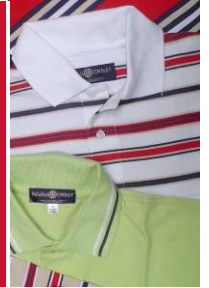


ALGUNAS CLAUSULAS

- 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.



MEDIOS DE PAGO INTERNACIONALES



EL MEDIO DE PAGO DEPENDERA DE:

- 1. El grado y tiempo de conocimiento entre el importador y el exportador.**
- 2. EL tamaño y valor de la operación.**
- 3. La frecuencia de las operaciones (mensuales, bimensuales, trimestrales, otros).**

LA ELECCIÓN DEL MEDIO DE PAGO SE ESTABLECE EN EL CONTRATO DE COMPRA – VENTA INTERNACIONAL



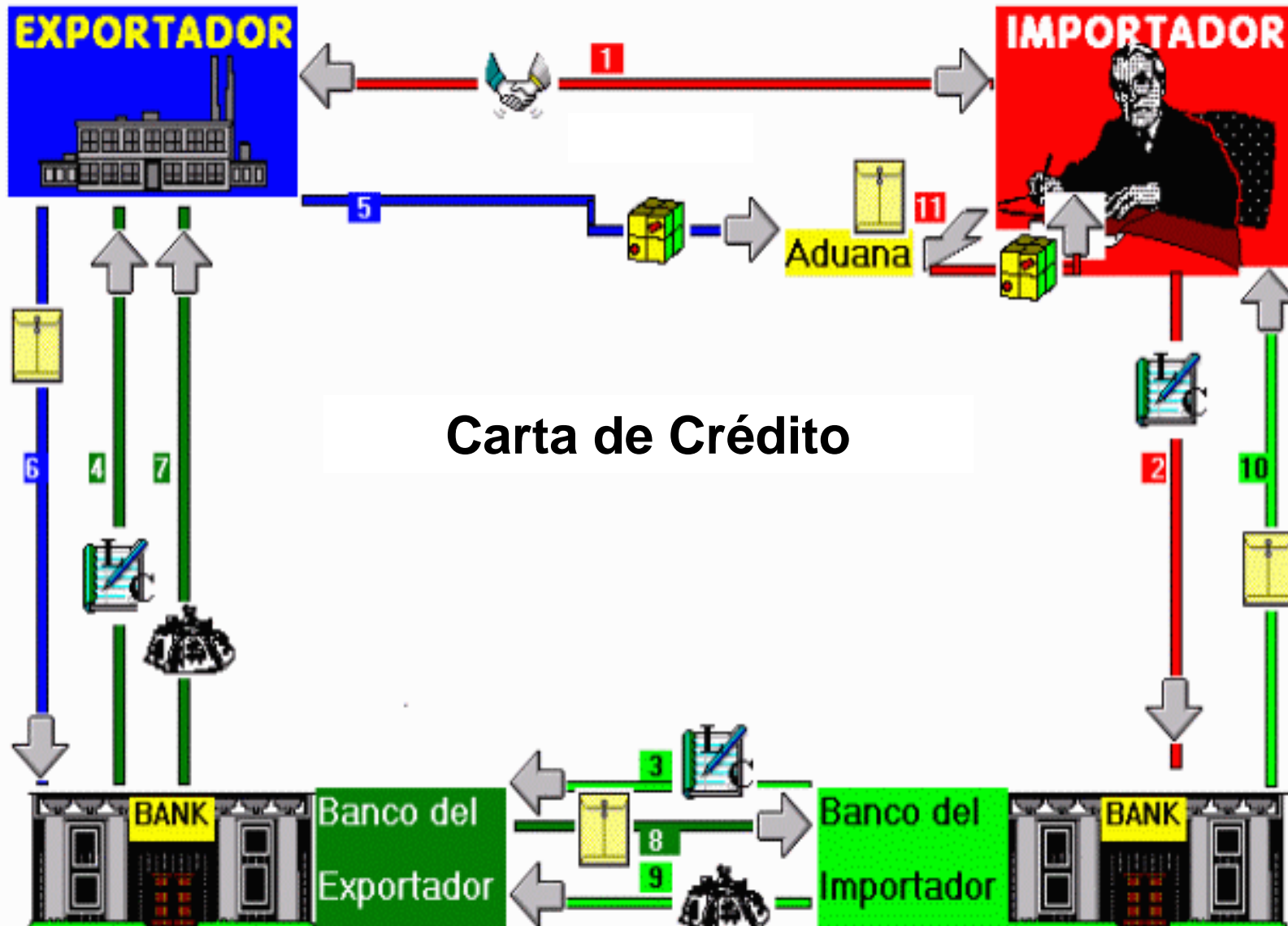
MEDIOS DE PAGO INTERNACIONALES



- **CRÉDITOS DOCUMENTARIOS**
 - **MODALIDADES**
 - **CRÉDITO REVOCABLE**
 - **CRÉDITO IRREVOCABLE**
 - **CRÉDITO CONFIRMADO**
- **CHEQUES**
- **ORDENES DE PAGO**
- **50% ADELANTADO**



MEDIOS DE PAGO INTERNACIONALES





DOCUMENTOS PARA EXPORTACION



- **Factura comercial**
- **Lista de Empaque o “packing list”**
- **Conocimiento de embarque / Guía Aérea**
- **Certificado de origen (CCL, ADEX, SNI)**
- **Certificado sanitario (SENASA, DIGESA, SANIPES)**
 - Certificado fitosanitario
 - Certificado zoosanitario
- **Certificado CITES (INRENA)**
- **Certificado INC**
- **Otros**





Regímenes Aduaneros de Promoción de Exportaciones



- a) Restitución Simplificada de Derechos Arancelarios - Drawback
- b) Importación Temporal
- c) Admisión Temporal
- d) Reposición en Franquicia Arancelaria

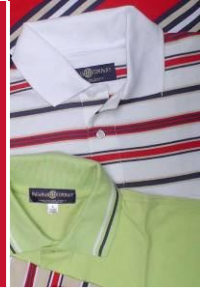


DEVOLUCIÓN DEL IGV



- Tiene como fin incrementar la competitividad de los precios en el exterior.
- Para acogerse a este beneficio, el IGV debe estar consignado separadamente en los comprobantes de pago, debidamente anotados en libros y registros contables; adjuntando además la documentación que confirma la realización de la operación de exportación.

SEGÚN LA LEY GENERAL DE ADUANAS LAS EXPORTACIONES ESTAN EXONERADAS DE CUALQUIER TIPO DE TRIBUTOS.



MUCHAS GRACIAS

www.promperu.gob.pe

www.perumarketplaces.com

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

Av. República de Panamá 3647 - San Isidro

Telf: 2221222. Anexo (205 – 216)