

# ¿CÓMO EXPORTAR?

---



# Exportar

- ✓ La exportación es el régimen aduanero que permite la salida legal de las mercancías del territorio aduanero para su uso o consumo en el mercado exterior.
- ✓ La institución encargada de autorizar la salida de las mercancías del país es la Superintendencia Nacional de Aduanas, la que sólo podrá cumplirse por los puertos marítimos, fluviales y lacustres, aeropuertos y fronteras aduaneras habilitadas.
- ✓ La exportación no se encuentra afecta a tributo alguno.



# La Decisión de Exportar

- ✓ Un empresario o productor puede tomar la decisión de exportar considerando las oportunidades que ofrecen los mercados externos, o la necesidad de incursionar en mercados de mayor tamaño, o bien, debido a situaciones provocadas por la crisis económica interna.
- ✓ Para desarrollar un proyecto de exportación, es indispensable que la empresa esté en condiciones de exportar y que tenga capacidad de producción y técnica suficiente para asumir los compromisos en los mercados internacionales.



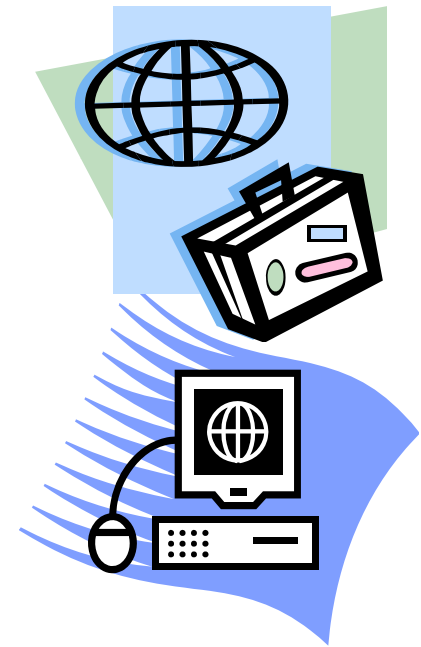
# La Decisión de Exportar

- ✓ La empresa debe precisar la finalidad de una política exportadora, conociendo aspectos tales como los objetivos de crecimiento, los tipos de mercados, la estructura de la organización, los objetivos financieros, etc.



# Requisitos para Exportar

- ✓ Contar de preferencia con una empresa debidamente constituida y habilitada para exportar para lo cual se debe inscribir en el Registro Unificado.
- ✓ Contar con el Registro Único de Contribuyentes (RUC).
- ✓ Los exportadores que obtengan el respectivo número de RUC, podrán obtener la autorización para la emisión de facturas para la exportación de sus productos.



---



# Consideraciones:

- ✓ Análisis de la Empresa.
- ✓ Selección del Mercado Objetivo.
- ✓ Determinación de los productos o servicios potencialmente exportables.
- ✓ Determinar la posición arancelaria de los productos que la empresa desea exportar.
- ✓ La Determinación del Precio de Exportación.
- ✓ Contacto inicial con el Importador.
- ✓ Cierre de Venta - Envío de Factura Pro Forma.



---



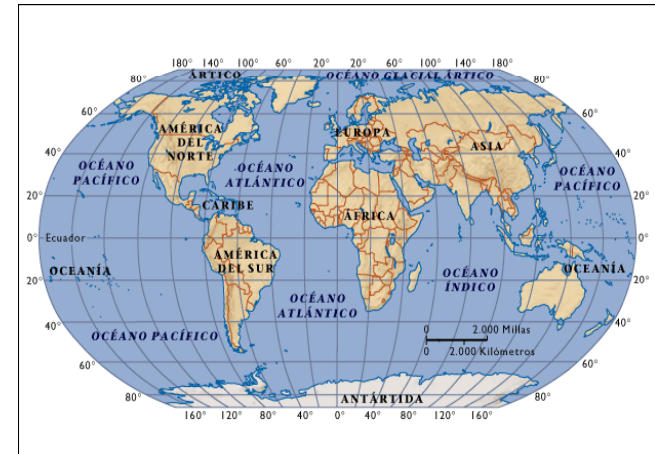
# Análisis de la Empresa

- ✓ Toda Empresa que desee incursionar en el mercado externo debe realizar un análisis interno de sus fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas para enfrentar el mercado nacional e internacional.



# Selección del Mercado Objetivo

- ✓ Para seleccionar el mercado objetivo, el exportador debe analizar una serie de factores, tanto cualitativos como cuantitativos, con el objetivo de evaluar la conveniencia de invertir esfuerzos y recursos para penetrar en ese mercado.

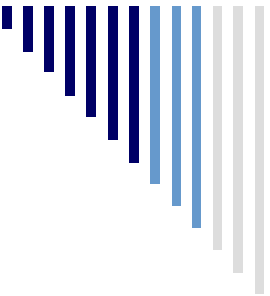


# Determinación de los productos o servicios potencialmente exportables

- ✓ Una vez analizado el entorno internacional hacia el cual tiene previsto expandir sus actividades, la empresa debe analizar sus propias capacidades para abordar los mercados externos. Solo a partir de ambos análisis, el plan de internacionalización puede orientarse a determinar las ventajas competitivas de la empresa y las oportunidades que se le ofrecen en el exterior.



---



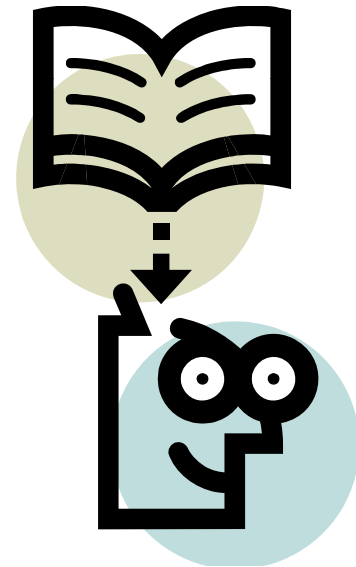
## Determinación de los productos o servicios potencialmente exportables

- ✓ El exportador debe considerar que su producto o servicio no siempre se ajusta a las exigencias de los consumidores extranjeros y por ende a veces se debe adaptar a las exigencias externas.



## Determinar la posición arancelaria de los productos que la empresa desea exportar

- ✓ Una posición arancelaria errónea, le hará tener parámetros equivocados con respecto a su producto.
- ✓ El mismo, que de ser el caso, pudiera gozar de preferencias arancelarias gracias a los acuerdos firmados con diferentes países (CAN, ALADI, SGP).



---



# Determinación del Precio de Exportación

- ✓ Para determinar el precio de exportación deberá hacer un análisis de la estructura de costos y fijar la utilidad para obtener el precio final. Para tales efectos, considere los siguientes factores:
  - Costos Fijos y Variables.
  - Determinación de límites de precio inferior (que no ocasione pérdidas económicas) y superior o del mercado dentro de los límites de la competencia.
  - Márgenes según distintas posiciones en los canales de comercialización.
  - Competencia en Precios Internacionales.
  - Analizar los términos de compra-venta acordados con el importador. (INCOTERMS)



# Contacto inicial con el Importador

- ✓ Dependiendo del tipo de canal de exportación a utilizar, se deben detectar los potenciales importadores de los productos.
- ✓ En general, existen bases de datos que pueden ser proveídas a bajo costo (en ocasiones en forma gratuita), donde constan listados de potenciales importadores en el país elegido.

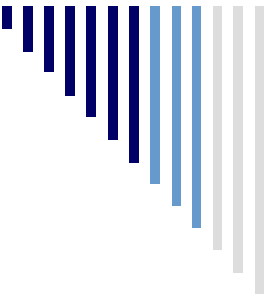


## Cierre de Venta - Envío de Factura Pro Forma

- ✓ Una vez acordados todos los términos de la venta, relacionados a la forma y plazo de pago, cantidad y precio de la mercadería, plazos de entrega etc. se dará curso a la emisión de una factura pro forma, que contiene todos los datos arriba mencionados, como así también el plazo de validez de la oferta, y esta pro forma deberá ser aceptada por el importador.
- ✓ Si el instrumento de pago elegido es una carta de crédito, esta pro forma será útil a los efectos de que el importador pueda recabar los datos necesarios para su apertura.



---

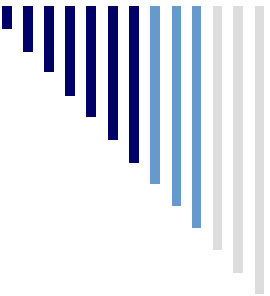


## Algunas observaciones para determinar la factibilidad de exportación de un producto

- ✓ Posición del producto en el mercado interno.
- ✓ Ventajas comparativas con relación a otros productos (calidad, precio, marca, empaque y presentación, etc.).
- ✓ Requisitos para la adaptación del producto en el mercado objetivo.
- ✓ Situación de las patentes (protección legal).

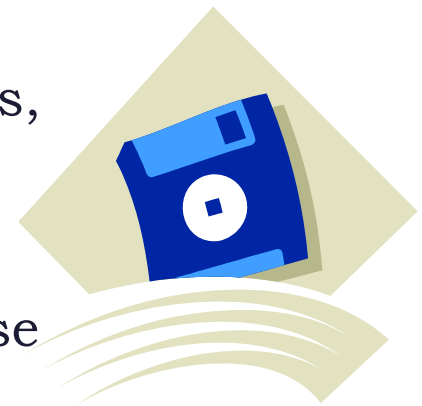


---



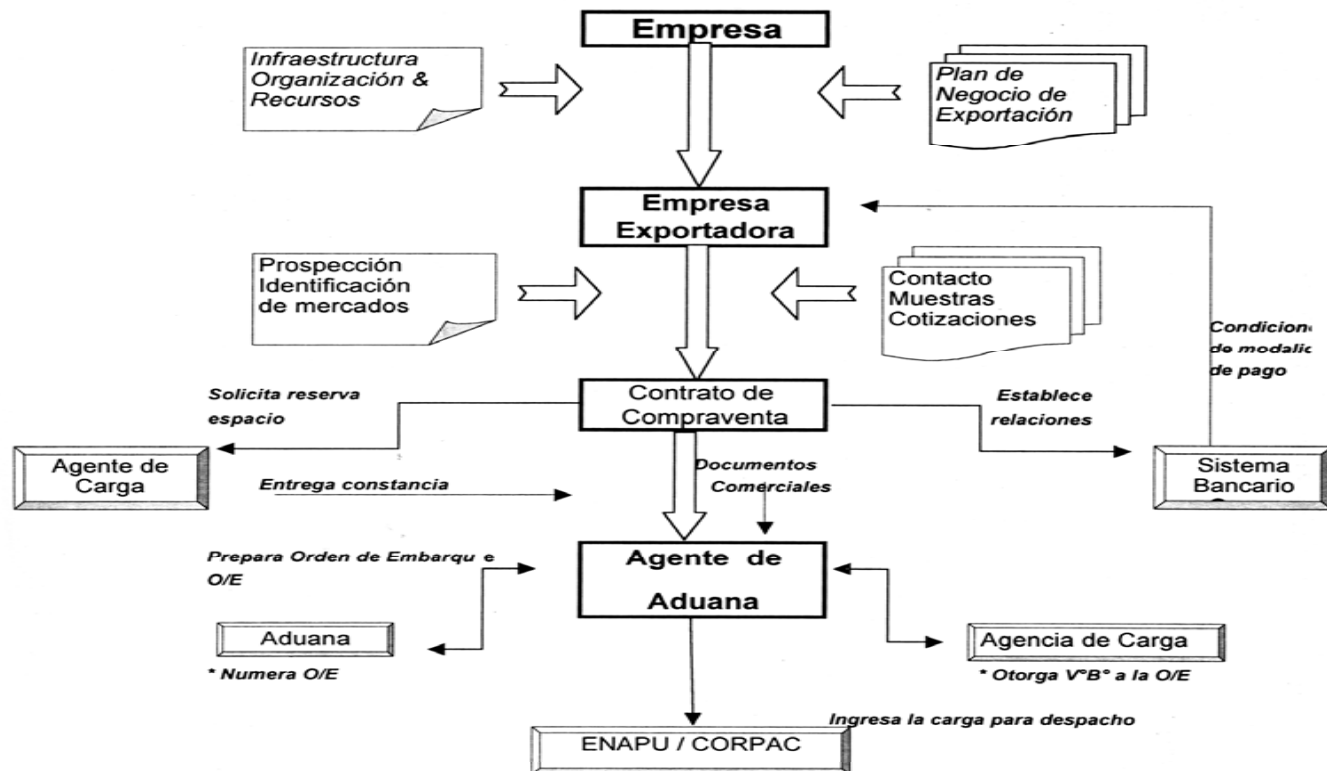
## Algunas observaciones para determinar la factibilidad de exportación de un producto

- ✓ Capacidad de servicio post-venta.
- ✓ Niveles de aceptación por el consumidor o usuario.
- ✓ Cuando la meta sea desarrollar exportaciones, es fundamental realizar una profunda investigación para determinar si las características de calidad, presentación y empaque del producto le permitirán adaptarse a los nuevos mercados, conformando una estructura de precios competitivos, si no fuera así la empresa debe tener la disposición al cambio mediante la re-ingeniería de la organización.

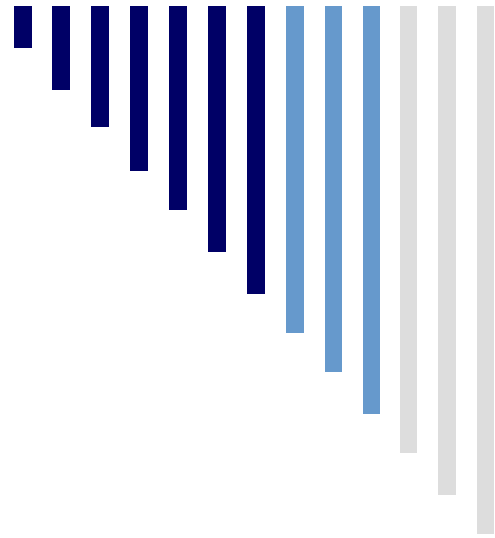


# Proceso de una Exportación

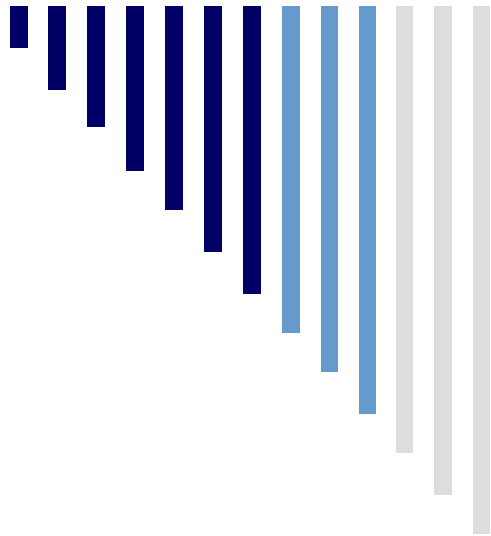
## Proceso de una Exportación







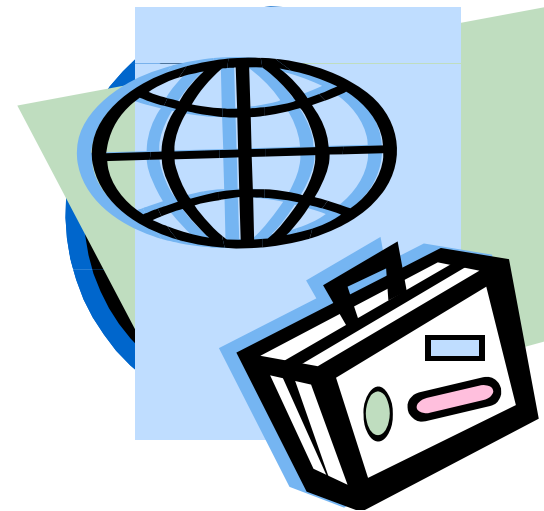
# ¿CÓMO EXPORTAR?



# ¿CÓMO IMPORTAR?

# Importar

- ✓ La importación es el Régimen aduanero que autoriza el ingreso legal de las mercancías provenientes del exterior, para ser destinadas al consumo en el país.
- ✓ La institución encargada de autorizar el ingreso de las mercancías al país es la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT).



---



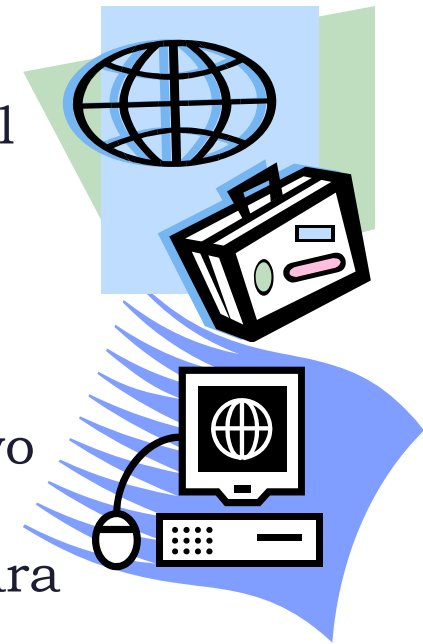
# Régimen Tributario aplicable a las importaciones

- ✓ Las mercancías sujetas al régimen de importación, según el tipo de mercancías, están sujetas al pago de los siguientes tributos:
  - Derechos de importación.
  - Impuesto Selectivo al Consumo.
  - Impuesto General a las Ventas.
  - Impuesto de Promoción Municipal.
  - Derecho Específico Variable.
  - Derechos Antidumping y Compensatorios.



# Requisitos para Importar

- ✓ Contar de preferencia con una empresa debidamente constituida y habilitada para importar para lo cual se debe inscribir en el Registro Unificado.
- ✓ Contar con el Registro Único de Contribuyentes (RUC).
- ✓ Los importadores que obtengan el respectivo número de RUC, podrán obtener la autorización para la emisión de facturas para la importación de sus productos.



---



# Secuencia de una Importación

- ✓ Contactar al proveedor del exterior y acordar la compra.
- ✓ Solicitar los servicios de una agencia de aduana.
- ✓ Efectivizar el pago al proveedor.
- ✓ Despacho de la mercancía.
- ✓ Contratación de flete .



---



## Contactar al proveedor del exterior y acordar la compra

Usualmente, el contrato de compra-venta internacional se instrumenta a través de una "Orden de Compra", la cual es la aceptación expresa de la oferta "Cotización" del proveedor.



Con respecto a los precios en el comercio internacional, estos pueden ser de varios tipos. Los más comunes son ExWorks, FOB, y CIF. La utilización de las distintas condiciones de precio, muchas veces tienen que ver con la experiencia en comercio exterior que posean ambas partes, proveedor y comprador (consultar otras condiciones en Normas Incoterms).

# Solicitar los servicios de una Agencia de Aduana

- ✓ El Agente de Aduana es un profesional que lo asesorará con respecto a los derechos de importación que le corresponde al tipo de mercadería que desea importar para poder analizar la viabilidad de la operación.
- ✓ Además es quien le confeccionará la documentación aduanera correspondiente al ingreso y egreso de mercaderías del territorio.
- ✓ Esta documentación, se realiza al momento de arribo de la carga al país (puerto destino), y es controlada y visada por el personal aduanero.



---



# Efectivizar el pago al proveedor

- ✓ El comercio internacional es una actividad en la que posee especial importancia la manera de pago y cobro de las operaciones de compra venta, por ello escoger el medio de pago más idóneo a cada operación, puede ser uno de los factores determinantes del éxito o fracaso de una transacción internacional.
- ✓ Uno de los medios de pago utilizado más frecuentemente es la carta de crédito.
- ✓ Este medio asegura el cumplimiento de las condiciones pactadas entre las partes.  
Con esta documentación en su poder el comprador puede realizar el despacho a plaza de la mercadería a su arribo.



---



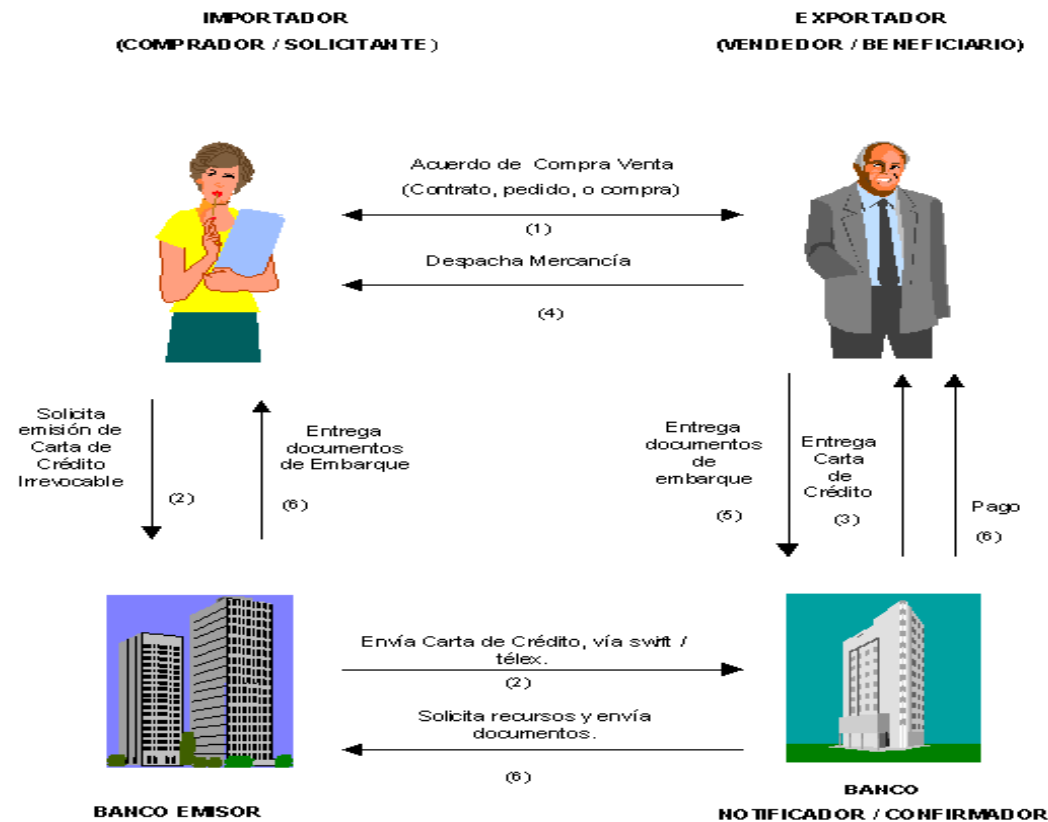
# Carta de Crédito

- ✓ Es el documento esencial por el cual un banco se obliga a pagar al exportador por cuenta del importador.
- ✓ De acuerdo con la carta de crédito, el exportador deberá presentar ciertos documentos probatorios de haber realizado el embarque de la mercancía que requiere el importador.



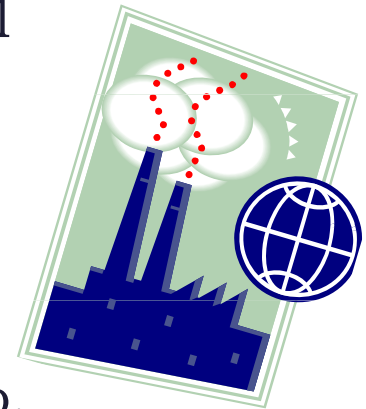
# Flujo de una Carta de Crédito

## FLUJO DE OPERACIÓN DE CARTAS DE CREDITO DE IMPORTACION



# Despacho de la Mercancía

- ✓ Una vez que la mercadería llega al puerto destino, el despachador de aduana le informa al comprador el monto que debe depositarle al Estado Nacional por concepto de pago de los derechos de importación o nacionalización.
- ✓ Seguidamente, el despachador confecciona la documentación correspondiente y la presenta ante la delegación de Aduana del puerto destino, para que esta última, autorice el ingreso de la mercadería al territorio.



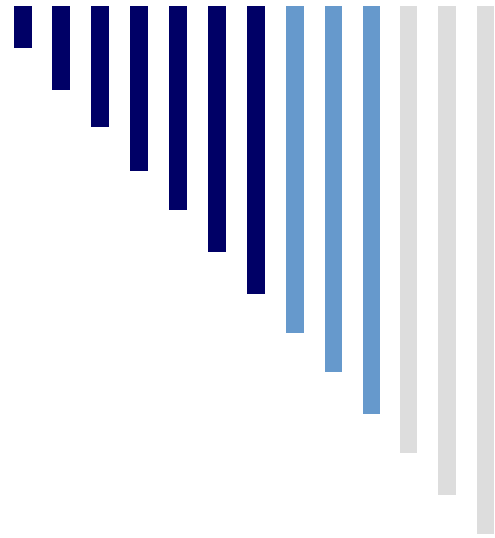
---



## Contratación del flete

- ✓ Una vez liberada la mercadería por Aduana, una empresa de transporte podrá retirar la mercadería del puerto y la trasladada hasta el negocio del comprador.





# ¿CÓMO IMPORTAR?