



Lima, 28 y 29 setiembre 2015





# EQUIPO DE TRABAJO PLAN 2015



### **OFICINAS INTERCONECTADAS SERPOST**

- 2012 78
- 2013 78
- 2014 95
- 2015 119

### **DIFICULTADES:**

- Acceso del operador de telefonía en zonas alejadas del territorio nacional
- Excesivo costo de interconexión (satelital).
- Poca penetración de internet y sus beneficios en zonas alejadas del territorio nacional para las PYMES.

### **PROXIMOS PASOS:**

Continuar con la interconexión de oficinas de Serpost a nivel nacional.  
Ampliar a la red de EF a los representantes comerciales de Serpost.

### **EMPRESAS CAPACITADAS Y MATERIAL DE APOYO**

- Desarrollo de material de Soporte – Folleto Exportando Paso a Paso
- Miércoles del Exportador. Lima y Regiones
- Difusión en eventos a nivel nacional. (PERU MODA – 4 Macro Ruedas Regionales)
- 1,309 Capacitaciones en el 2015

### **DIFICULTADES**

- Coordinación Interinstitucional  
Formalizar equipo de trabajo.
- Desconocimiento del sistema en regiones.
- Identificación de potenciales usuarios.
- Desarrollo de material de soporte en temas de acceso.

### **PROXIMOS PASOS:**

- El nuevo equipo de trabajo deberá trabajar la difusión de “exportando paso a paso” y material de apoyo de la plataforma EF en actividades de promoción comercial.
- Identificar potenciales clientes a migrar a EF a partir de los usuarios del Servicio de Encomiendas y nuevos usuarios.
- Manual preguntas frecuentes



## 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.

### 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: [www.sicdex.gob.pe](http://www.sicdex.gob.pe).

### 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 ferias 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 enviada 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 agente de aduanas o agente 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 establecieron 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.

**Información Básica para un nuevo exportador**

## Exporta Fácil

La herramienta ideal para las pymes

EXPORTA FÁCIL ES UNA HERRAMIENTA SIMPLE, RÁPIDA Y SEGURA, CREADA PARA IMPULSAR LAS EXPORTACIONES DE LAS EMPRESAS PERSUMAS Y, PRINCIPALMENTE, PARA APOYAR A LAS PYMES EN SU PROCESO DE INTERNACIONALIZACIÓN, A TRAVÉS DE UNA PLATAFORMA LÓGICA EFICIENTE Y DE BAJO COSTO.

ESTE SERVICIO COMBINA LOS SISTEMAS DE INTERCONEXIÓN DE SUNAT Y LA PLATAFORMA LÓGICA DE SERPOST, UNIDOS CON LA INFORMACIÓN Y ASESORÍA TÉCNICA DE PROMPERU.

### ¿Cómo puedes usarlo?

1. Prepara la documentación que tu cliente requiere y que corresponde al envío. Antes, revisa los requisitos de acceso de tu mercado objetivo y consulta con PROMPERU, enviando un correo electrónico a: [soa@promperu.gob.pe](mailto:soa@promperu.gob.pe).
2. Accede a Exporta Fácil desde tu navegación, tu casa o una cabina de Internet, desde cualquier región, usando tu clave de acceso o operaciones en línea de SUNAT o CLAVE SOL.
3. Llena el formulario Exporta Fácil, que contiene la declaración simplificada de exportación y la guía postal.
4. Completa la información en el formulario, imprímelo y entrégalo junto con los documentos de exportación y tu mercancía en las oficinas de Serpost, donde pagarás el porte correspondiente.

DESDE EL INICIO DEL SERVICIO, EN EL 2009, SE HAN EFECTUADO MÁS DE 36 000 ENVÍOS, POR UN VALOR TOTAL DE QUINCE MILLONES DE DÓLARES, UTILIZANDO EXPORTA FÁCIL.

EL 68% DE LOS USUARIOS ESTÁ EN LIMA Y EL RESTO EN LAS REGIONES.

EL 50% DE LAS OFICINAS DE SERPOST OFRECE ESTE SERVICIO.

### ¿Qué puedes enviar?

Merchancía que cumpla con los siguientes requisitos:

- El valor total por envío no debe superar los US\$ 5 000.
- Su peso tiene que ser menor de 30 kilogramos.
- Si son productos restringidos, deben contar con la documentación de las entidades autorizadas.

Puedes realizar todos los envíos que sean necesarios, considerando estos límites.

### ¿Cuáles son los beneficios?

- Tarifas de envío más competitivas.
- Orientación y asistencia técnica gratuita de PROMPERU.
- Simplificación en los trámites.
- De fácil acceso, utilizando Internet y llenando un solo formulario.
- Seguimiento del estado del envío a través de [www.userpost.com.pe](http://www.userpost.com.pe).
- Disponibilidad de embalajes apropiados para las características de los productos a exportar.
- Tres modalidades de envío, de acuerdo a las necesidades del exportador.
- Posibilidad de asegurar la mercancía.
- Acceso a los mismos beneficios que cualquier otra modalidad de exportación (restitución del IDV y restitución de derechos arancelarios o drawback).

### ¡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.

### Para más información:

#### SERPOST

- **Oficinas que ofrecen Exporta Fácil:** [www.serpost.com.pe/oficinas/Exporta](http://www.serpost.com.pe/oficinas/Exporta)
- **Servicio Logístico y Tracking de la mercancía.** Consultas y reclamos: Lima: (01) 511-5130 / Proximidad: 0800-5-3000 [webmaster@serpost.com.pe](mailto:webmaster@serpost.com.pe)

#### SUNAT CONSULTAS ADUANERAS

- **División de Atención al Usuario Aduanero - Intendencia Nacional de Tópicos Aduaneros:** Central: telefónica (01) 634-3600 - Anexo: 20060, 20064, 20066.
- **Oficina de Atención al Usuario Aduanero - Intendencia de Aduana Huancayo del Centro:** Central: telefónica (01) 634-3700. Opción 1: Régimen de Importación para el Consumo. Anexo 23058. Opción 2: Otros regímenes Anexo 23163.
- **Oficina de Atención al Usuario Aduanero - Intendencia de Aduana Arequipa y Puno:** Central: telefónica (01) 612-1730 - Anexo: 23541.

**Información Específica para usar el Exporta Fácil**



### **EXPORTA FACIL ASISTIDO**

Se implementó en el año 2013 con el fin de asistir técnicamente a potenciales usuarios en el EF en:

- Costos de exportación
- Llenado de la DEF.
- Proceso logístico postal,
- Acondicionamiento de producto.
- Documentos de Exportación.
- 2015: 412 asistencias y 47 despachos asistidos.

### **DIFICULTADES:**

- Identificación personal de apoyo en regiones con conocimiento de exportaciones.
- Nivel de formalización de potenciales usuarios
- Acercamiento a comprador.
- Desconcentración de potenciales usuarios – Grupos aislados en regiones.

### **PROXIMOS PASOS:**

En Regiones: Identificación de grupos empresariales y asociaciones.

En Lima: Trabajo específico en conglomerados empresariales, Cono Norte, Gamarra, Villa El Salvador.

## **MESA DE AYUDA AL EXPORTADOR**

- Implementada en el 2013 para descentralizar el servicio de información y asesoría a nivel nacional.
- Atiende consultas especializadas en materia de comercio exterior y constituye una ventana para difusión del EF.
- Si la consulta esta relacionada a temas de trazabilidad o normativa aduanero/Tributaria será canalizada a través de los puntos focales que fijen SERPOST y SUNAT.

## **DIFICULTADES:**

- Difusión de la Mesa de Ayuda nivel nacional.
- Disponibilidad de telefonía en las zonas alejadas del país.
- Servicio no gratuito
- Conocimiento actualizado del sistema por parte de los asesores telefónicos en cuanto a puntos y personas de contacto en las entidades intervinientes.

## **PROXIMOS PASOS:**

- Capacitación del personal de la Mesa de Ayuda en el EF
- Actualización de información de puntos y personas de contacto
- Difusión de la Mesa de Ayuda a nivel nacional
- Elaboración de indicadores meta de difusión del EF a través de la MDA.

## ACTUALIZACION PAGINA WEB SUNAT (DEMO EF)

- Inicio de mejoras al portal web SUNAT existente.
- Propuesta para implementar una App Exporta Fácil para acceder a consultas desde dispositivo móvil.
- Propuesta de obligatoriedad para el exportador de registrar el numero telefónico móvil y correo electrónico .

## DIFICULTADES:

- Acuerdos para viabilizar las mejoras identificadas respecto al sistema exporta fácil.
- Implementar obligatoriedad de consignar el numero telefónico móvil y correo electrónico del exportador al registrar la DEF en portal web SUNAT, para enviar mensajes a celular y email, sobre estado de su declaración.

## PROXIMOS PASOS:

2016 : Implementación de propuestas señaladas





## REORIENTAR CLIENTES TRADICIONALES A EF

Sensibilización de los clientes de los servicios tradicionales

- Entrega de volantes informativos al público en general
- Invitación a charlas sobre EF (público en general).
- Difusión de los beneficios de una exportación formal.

## DIFICULTADES

- Poco conocimiento y valoración de los beneficios del EF.
- Informalidad sobre todo en el interior del país.
- Falta de recursos para utilizar medios de comunicación masivos para la difusión del EF y sus beneficios.

## PROXIMOS PASOS:

- 2016 se implementará un programa de difusión de los beneficios del Exporta Fácil a los usuarios de los servicios tradicionales de Serpost

## **IDENTIFICACION DE MEJORAS Y PROBLEMAS EF**

Se cuenta con un estudio del CNC del 2013 y de Adex 2015 sobre mejoras identificadas por los usuarios del EF.

- Central telefónica especializadas de ayuda al exportador.
- Mejorar plazos de distribución
- Mejorar servicio al cliente
- Información especializada en oficinas de Serpost
- Incremento FOB
- Reducción tarifas Serpost

## **DIFICULTADES:**

Las instituciones involucradas en el proyecto no cuentan con presupuesto aprobado para la realización de un estudio de mercado de este tipo

## **Próximos pasos:**

- 2016 Solicitar el presupuesto para la realización del estudio.



## SUB PARTIDAS ARANCELARIAS UNICAS:

- Análisis de la normatividad que exige al exportador clasificar la mercancía exportada (Sub partida).
- Actualización del registro en portal SUNAT de la sub partida nacional asignada a la mercancía exportada.

## DIFICULTADES:

- Actualización del registro en portal SUNAT de la declaración Exporta Fácil.
- Conocimiento pleno del sector exportador de la actualización del registro de la declaración.

## PROXIMOS PASOS:

2016 : Implementación de propuestas señaladas

### **INTEGRACION PERU BRASIL**

- Propuesta de modelo de integración de procesos, que incluye flujo operativo del proceso exporta e importa fácil de ambos países, evaluando intercambio de información previa.

### **DIFICULTADES:**

- Mecanismo de intercambio de información previa del Manifiesto Postal y las Declaraciones de Exporta fácil de ambos países
- Disposición de información previa para exportadores e importadores en el despacho de sus envíos.
- Adecuación de procesos operativos para los despachos exporta e importa fácil

### **Próximos pasos:**

2016: Identificación de 09 Empresas MIPYMES para el Piloto de Conectividad y adecuación del flujo operativo del proceso exporta e importa fácil para servicio diferenciado.

## EXPORTACIONES SIMPLIFICADAS

2007-2014	N° DEF	V. Fob US\$
<b>TOTAL</b>	<b>35,579</b>	<b>14,028,726</b>



**MUCHAS GRACIAS !!**

Friberg Quispe Grajeda  
Gerente General SERPOST S.A.