



PERÚ

Ministerio
de Desarrollo Agrario
y Riego



sierra y selva
exportadora

GUÍA PARA LA PREPARACIÓN Y ENVÍO DE MUESTRAS



Siempre
con el pueblo



ÍNDICE

I. OBJETIVO	1
II. REQUISITOS PARA EL ENVÍO DE MUESTRAS	1
III. DEFINICIONES	1
A. MUESTRAS COMERCIALES	1
B. ENVASE	1
C. EMPAQUE	2
D. EMBALAJE	2
IV. ¿CÓMO PREPARAR LAS MUESTRAS?	3
A. PRIMER PASO	3
B. SEGUNDO PASO	4
C. TERCER PASO	4
D. CUARTO PASO	5
V. MÉTODOS DE ENVÍO	6
A. ASPECTOS IMPORTANTES A TENER EN CUENTA PARA LA MODALIDAD DE ENVÍO	7
1. COSTO	7
2. CANTIDAD DE ENVÍO	7
3. TIEMPO DE ENTREGA	7
4. DESTINO	8
B. SERVICIO DE ENVÍO NACIONAL	8
1. SERVICIO DE COURIER ENVÍOS PEQUEÑOS	8
2. SERVICIO DE COURIER ENVÍOS MEDIANOS A GRANDES	8
C. ENVÍO INTERNACIONALES	9
1. EXPORTACIÓN DEFINITIVA	9
2. EXPORTACIÓN SIMPLIFICADA	10
3. EXPORTA FÁCIL	10
CÓMO REALIZAR UNA COTIZACIÓN COMERCIAL	12
Anexo 1: Cotización para el mercado nacional	14
Anexo 2: Cotización para el mercado internacional	15





I. OBJETIVO

El envío de muestras de productos o mercancías es una actividad considerada dentro del proceso comercial, tiene como objeto dar a conocer a terceras personas características de un producto y/o promocionarlo

Esta actividad puede ayudar a afianzar y comprueba las características del producto en el posible nuevo cliente o mercado, pudiendo ayudar a lograr la conclusión exitosa de una negociación.

Se pueden utilizar, además, dentro de las actividades de mercadeo en lanzamientos o actividades para posibilitar el ingreso a nuevos mercados o dar conocer a potenciales interesados del producto a marketear generando más posibilidades de conocimiento y bondades del mismo y ampliar su interés de adquirirlo.

II. REQUISITOS PARA EL ENVÍO DE MUESTRAS

Las empresas u organizaciones que envíen muestras de sus productos debieran cumplir mínimamente con los siguientes requisitos:

- Contar con Registro Único de Contribuyente (RUC) y tener la condición de habido y activo.
- Contar con registro sanitario de los productos que se desean enviar como muestra.
- Certificado sanitario y/o fitosanitario según requiera el producto.
- Tener definido el lote de producto a ofertar

III. DEFINICIONES

A. MUESTRAS

Mercancías con o sin valor comercial enviadas por el productor, organización u empresa, a su potencial cliente para que éste compruebe las características y/o cualidades del mismo, buscando con ello la venta y la concreción de un acuerdo comercial u contrato de compra/venta.

B. ENVASE

El envase puede ser de cualquier material o recipiente adecuado para contener un producto agrario con el fin de protegerlo del medio ambiente o de cualquier agente contaminante y, para poder diferenciarlo. Tiene contacto directo con el contenido del producto.



EJEMPLO DE ENVASE

CHOCOLATE



La **bolsa de aluminio** tiene contacto directo con el chocolate.

C. EMPAQUE

Es el material que viste y contiene al envase donde se coloca el producto, la función es el poder identificar, exhibir y facilitar [el manipuleo](#) y la venta.

EJEMPLO DE EMPAQUE

CHOCOLATE



La **caja de cartón** que contiene el chocolate con información del producto

D. EMBALAJE

Tiene como función principal proteger, almacenar y transportar varias unidades del mismo producto. También sirve en la logística, transporte y almacenaje. Puede ser de madera, papel, plástico, cartón, etc.





EJEMPLO DE EMBALAJE

CHOCOLATE



A través de la caja de cartón donde se transportan las 12 barras de chocolate.

Envase – Empaque - Embalaje

Los productos se colocan o envasan en frascos, sachets, bolsas, botellas, doy packs, etc. **(envases)**, para agruparlos y protegerlos se colocan en cajas, bolsas, etc. **(empaques)** luego para poder ser transportadas y/o almacenadas se embalan y precintan **(embalaje)**

IV. ¿CÓMO PREPARAR LAS MUESTRAS?

A. PRIMER PASO

Se sugiere determinar el lote a ofrecer, programar la toma de muestra, la que debiera ser representativa del lote a ofrecer, en calidad y características. La muestra se extrae aleatoriamente del lote a ofrecer, no debiera ser escogida ya que podría distorsionar la presentación.





B. SEGUNDO PASO

Escoger un embalaje adecuado para el envío de las muestras, tomando en cuenta las características y tipo de producto a ser enviado, si es frágil, perecible, etc.

El embalaje debe proteger adecuadamente el producto, teniendo en cuenta, en lo posible, que este no debe incrementar el peso para evitar sobrecostos en el envío. Existen diversos materiales para este fin (madera, cartón, papel, etc.)

El envase y embalaje deben ser adecuados dependiendo el tipo de producto a enviar para su conservación y exposición.

De ser necesario se debe amortiguar los productos dentro del embalaje, se puede usar diversos materiales, tales como plástico de burbuja o papel arrugado.

Utilizar un adecuado embalaje asegura que la recepción de las muestras se dé y llegue en condiciones adecuadas.



C. TERCER PASO

Asegurado y colocado el producto dentro del embalaje, realizar el sellado respectivo para lo cual se debe considerar, entre otras, los aspectos siguientes:

- Usar cintas plásticas de seguridad o engomadas.
- Aplicar la cinta de forma homogénea en las solapas, así como en la parte superior e inferior de las tapas, método H de empaquetado.
- Las cintas de celofán o transparente corren el riesgo de desprenderse, evitar usarlas.



D. CUARTO PASO

Etiquetar el embalaje y preparar la documentación necesaria para enviar la muestra.

El rotulado debe incluir la información necesaria de acuerdo al servicio de transporte que se eligió. Algunos puntos que usualmente son considerados para el envío son los siguientes:

- Nombre y dirección del remitente.
- Nombre y dirección del destinatario.
- Peso.
- Indicar si la mercancía es frágil.
- Condiciones de almacenaje.
- Registro Sanitario o Certificación Sanitaria.

Considerar los documentos necesarios para evaluar la muestra: ficha técnica, número de lote, registro sanitario, fecha de vencimiento, etc. Los documentos deben tener la información más importante del producto enviado.





EJEMPLOS

CORRECTO	INCORRECTO
 <p>✓ Producto con el embalaje adecuado.</p>	 <p>× Embalaje dañado.</p>
 <p>✓ Producto empaquetado correctamente para el usuario final.</p>	 <p>× Producto empaquetado con riesgo a dañarse en la caja por falta de soporte.</p>
 <p>✓ Correcto sellado de caja.</p>	 <p>× Sellado incorrecto de caja.</p>
 <p>✓ Envasado correctamente de acuerdo al producto.</p>	 <p>× Riesgo de derrame del producto.</p>



✓ Correcto empaquetado con etiqueta de producto



× Riesgo de que el producto se derrame y sin información.

V. MÉTODOS DE ENVÍO

A. ASPECTOS IMPORTANTES A TENER EN CUENTA PARA LA MODALIDAD DE ENVÍO

1. COSTO

El costo de envío de muestras, se fija en función al tipo de producto y cantidad que se envía, el destino, peso, fragilidad, etc.

2. CANTIDAD DE ENVÍO

Esta debe ser la suficiente para poder presentar el producto, facilitar realizar pruebas o test, o de acuerdo al requerimiento del cliente. Según la cantidad a enviar se debe escoger la modalidad de envío.

3. TIEMPO DE ENTREGA

Se debe tener en cuenta la vida útil del producto, la urgencia del receptor, tiempo de ruta y disponibilidad de espera para recibir la muestra. Tomar en cuenta si la empresa que se escoge para el envío de las muestras cuenta con un sistema de trazabilidad para la verificación del envío.



EJEMPLO



Productos como frutas y verduras frescas las cuales tienen un tiempo de vida útil corto, deberán ser enviados en servicios de Courier que cuenten con una logística rápida de envío y/o con cadena de frío, ya que de lo contrario estas pueden dañarse en la ruta.

4. DESTINO

Tener claro el lugar de destino (nacional o internacional), ya que podría variar el tiempo de ruta, embalaje y cantidad de muestra.

B. SERVICIO DE ENVÍO NACIONAL

Dentro de los servicios de envío nacional se puede considerar

1. SERVICIO DE COURIER ENVÍOS PEQUEÑOS

Las empresas que cuentan con este servicio se caracterizan por contar con vehículos de corta capacidad de carga como motos, vehículos eléctricos, etc. Son ideales para productos pequeños enviados a distancias cortas. La mayoría de servicios ofrecen los protocolos sanitarios necesarios. Se debe tener en cuenta las restricciones de cada empresa en lo que refiere al peso y dimensiones máximas para los envíos.



2. SERVICIO DE COURIER ENVÍOS PARA PAQUETES DE TAMAÑO MEDIANO A GRANDE

Por lo general los servicios que ofrecen el envío de paquetes medianos a grandes cuentan con transporte de vehículos de cuatro ruedas como autos, minivan, camiones. Estos servicios son recomendados para volúmenes mayores. Son una buena



opción para distancias largas donde los otros servicios no cubren la ruta de reparto.



C. ENVÍO INTERNACIONALES

1. EXPORTACIÓN DEFINITIVA

Es el régimen aduanero que permite al exportador (persona natural o jurídica) la salida del territorio aduanero de las mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo definitivo en el exterior, sin el pago de tributo alguno. Considerar lo siguiente:

- Se debe contar con el RUC activo y no tener la condición de no hallado o no habido.
- Este régimen aduanero requiere de un agente de aduana.
- Documento de Transporte, según el medio de transporte a utilizar (conocimiento de embarque, carta de porte aéreo o carta de porte terrestre).
- Otros documentos que la naturaleza u origen de la mercancía del despacho exija.
- Puede solicitarse la exportación de cualquier mercancía, siempre que no se encuentre prohibida.
- Se considera exportación sin carácter comercial, cuando no existe venta entre las partes. En este caso, el exportador presenta el comprobante de pago respectivo cuando su emisión no es electrónica, o una declaración jurada en la que señale su carácter no comercial y el valor de la mercancía. Otras especificaciones en: SUNAT.GOB.PE



2. EXPORTACIÓN SIMPLIFICADA

Por este procedimiento, se tramita la salida de mercancías que se destinen al régimen de equipaje, menaje de casa y muestras sin valor comercial. Considerar lo siguiente:

- Se debe contar con el RUC activo y no tener la condición de no hallado o no habido.
- Se debe presentar la Declaración Simplificada de Exportación (DSE).
- Valor FOB no exceda los \$5000.

Otras especificaciones en: www.sunat.gob.pe



3.



Es un mecanismo promotor de exportaciones diseñado principalmente para el micro y pequeño empresario, mediante el cual podrá acceder a mercados internacionales. Considerar lo siguiente:

La exportación de muestras, sea con o sin valor comercial se rige por los Procedimientos de Despacho Simplificado de



Exportación INTA-PE.02.01 o Exportación Definitiva INTA-PG.02.

Pueden acceder las personas naturales o empresas que exporten mercancías con fines comerciales por un valor que no podrá exceder de US\$7500.00 ni los 30 Kg de peso.

El exportador deberá contar con el Registro Único de Contribuyentes (RUC) activo y no tener la condición de no hallado o no habido.

- Te permite iniciar el trámite de exportación desde la comodidad de tu hogar, oficina o cabina de internet y desde cualquier ciudad del país.
- Puedes colocar tus productos en otros países de manera simple, económica y segura.
- Es un trámite aduanero sencillo, ágil y sin costo.
- Puedes realizar el seguimiento de tus envíos por internet

Otras especificaciones en: www.sunat.gob.pe

Aplica los siguientes pasos:



RECOMENDACIONES ADICIONALES

- **Investigar** la cobertura y características del servicio de transporte en diferentes empresas. Si incluyen garantías, cobros adicionales, etc.
- **Consultar** con diferentes empresas para conocer un precio estimado de envío antes de tomar una decisión.
- **Programar** las fechas de envío y entrega teniendo en cuenta feriados y días no laborables.
- **Cuidar** el embalaje del producto y seguir las especificaciones de la empresa de envío.





- **Tener** en cuenta que, si el paquete excede el peso o medidas máximas, se cobrará un cargo adicional o no podrán enviar el producto de acuerdo a las políticas de cada empresa.
- **Escribir** en forma clara y completa la dirección de envío, ya que un error puede causar el retorno del paquete.



CÓMO REALIZAR UNA COTIZACIÓN COMERCIAL

La propuesta de cotización es un documento utilizado en el proceso comercial, tiene como función principal el poder consignar de manera formal el precio y condiciones en las cuales se ofrece un producto o servicio. La cotización es un documento que brinda seriedad a la empresa que la emite.

Es recomendable, enviar la cotización junto a la muestra del producto que se está ofreciendo para que el posible comprador cuente con conocimiento tangible del producto que recibiría, en caso, se encuentre interesado.

No tiene un formato único, debe contener como mínimo los siguientes datos:

Datos del proveedor	Es recomendable realizarla en papel membretado. Se debe consignar en forma clara la razón social, RUC, dirección, página web, correo electrónico y teléfonos de contacto,
Fecha y numeración	Este formato debe contener la fecha de elaboración y numeración correlativa servirá para poder tener una trazabilidad a este documento
Datos del cliente	Claramente se debe incluir, razón social, RUC, datos de contacto, teléfono, correo electrónico, dirección.
Descripción del bien o servicio	Se debe ser lo más explícito posible en la descripción del bien o el servicio a cotizar. Se debe incluir la unidad de medida en la que se está cotizado.



Tiempo de Vigencia	<p>Es recomendable poder cotizar en la unidad de medida establecida y luego en forma total.</p> <p>Se debe indicar el plazo de vigencia de la cotización, plazo en el cual no cambiarán las condiciones establecidas.</p>
Precio	<p>Uno de los puntos más importantes a considerar es el precio, por lo cual debe estar consignado muy claramente y sobre todo indicar si incluye o no los impuestos, traslados, entregas u algún otro costo previsto.</p> <p>Se recomienda poder consignar en números y letras.</p>
Condiciones	<p>En este punto se consigna lo acordado como: punto de entrega, plazo de envío</p>
Forma de pago	<p>Uno de los puntos importantes en una negociación es tener establecida la forma de pago, esta puede ser por adelantado, contra entrega, a 60 días, etc.</p>
Método de pago	<p>Se debe indicar el método de pago que puede ser transferencia de banco internacional, banco nacional, tipo de moneda, cheque de gerencia, cheque, efectivo, depósito.</p>





Anexo 1: Cotización para el mercado nacional

COTIZACIÓN	Número
	E001-386
	Fecha
	18/08/2020

LOGO DE LA EMPRESA

<p>Datos Generales del Comprador</p> <p>RIVER INDUSTRY Unit 6 Spring Villa Park Edgware HA8 7EB United States Contact: Mickael Rowley Tel: +44 (0) 25 8458 2420</p>
--

<p>Datos Generales del Vendedor</p> <p>COOPERATIVA AGROINDUSTRIAL GOMEZ SALAS Av. Federico Basadre 234 San Jeronimo - Ucayali Apurimac - Perú Contact: Sofia Gomez Tel: +51 24 248579 Email: agroindustrialgomez@gmail.com</p>

Codigo	Descripción de la mercadería	Unidad de medida	Cantidad	Precio Unitario	Disc. %	Precio Total
QBO(MP)	Quinoa Blanca Orgánica en materia prima	KG	30000	S/ 5.50		S/ 165,000.00

<p>DATOS BANCARIOS: NOMBRE DEL BANCO: BANCO DE CREDITO DEL PERU - (BCP) NUMERO DE CUENTA: NUMERO DE CUENTA INTERBANCARIO: ACCOUNT NUMBER: 00220519447696215938</p> <p>FECHA DE VENCIMIENTO DE LA PROFORMA: miércoles, 2 de Setiembre de 2020</p> <p>TIPO DE MONEDA: Soles FORMA DE PAGO: Adelanto del 50% y contraentrega en almacén CÁGMA</p> <p>LUGAR DE ENTREGA: Almacenes de la Cooperativo</p> <p>MONTO DEL IMPORTE: Ciento setenta y cinco mil soles con 00/100</p>	<table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 70%;">SUB TOTAL:</td> <td style="text-align: right;">S/ 165,000.00</td> </tr> <tr> <td>ANTICIPOS:</td> <td></td> </tr> <tr> <td>DESCUENTOS:</td> <td></td> </tr> <tr> <td>VALOR DE LA VENTA:</td> <td style="text-align: right;">S/ 165,000.00</td> </tr> <tr> <td>IGV:</td> <td></td> </tr> <tr> <td>IMPORTE TOTAL:</td> <td style="text-align: right;">S/ 165,000.00</td> </tr> </table>	SUB TOTAL:	S/ 165,000.00	ANTICIPOS:		DESCUENTOS:		VALOR DE LA VENTA:	S/ 165,000.00	IGV:		IMPORTE TOTAL:	S/ 165,000.00
SUB TOTAL:	S/ 165,000.00												
ANTICIPOS:													
DESCUENTOS:													
VALOR DE LA VENTA:	S/ 165,000.00												
IGV:													
IMPORTE TOTAL:	S/ 165,000.00												





Anexo 2: Cotización para el mercado internacional

PROFORMAL INVOICE	Number	LOGO DE LA EMPRESA
	E001-386	
	Date	
	18/08/2020	

Consignee's Name and Address RIVER INDUSTRY Unit 6 Spring Villa Park Edgware HA8 7EB United States Contact: Mickael Rowley Tel: +44 (0) 25 8458 2420	Shipper's Name and Address COOPERATIVA AGROINDUSTRIAL GOMEZ SALAS Av. Federico Basadre 234 San Jeronimo - Ucayali Apurimac - Perú Contact: Sofia Gomez Tel: +51 24 248579 Email: agroindustrial.gomez@gmail.com
--	---

HS code	Description Goods	No. Bags	M.U	Quantity - Net Weight	Unit price	Disc. %	Discounted amount
	Delivery (Incoterms*2010): INCOTERM Callao Bill of Lading: HLCULB200900546 Purcher Order: P17603 COUNTRY OF ORIGEN : PERU SHIPMENT FROM CALLAO, PERU TO LONG BEACH, UNITED STATES						
	ORGANIC WHITE QUINUA	640	kg	22000	\$2.75		\$60,500.00
	FAIR TRADE		kg	22000	\$0.26		\$5,720.00

BANK INFORMATION: BENEFICIARY CUSTOMER Cooperativa Agroindustrial Machupicchu LTDA. AV. LEONCIO PRADO NRO. 333 - APURIMAC - ANDAHUAYLAS - SAN JERONIMO - PERU ACCOUNT WITH INSTITUTION BANK NAME: BANCO DE CREDITO DEL PERU - (BCP) SWIFT CODE: BCPLEPL BANK ADDRESS: JIRON LAMPA 499 - LIMA - PERU ACCOUNT NUMBER: 00220519447696215938							
---	--	--	--	--	--	--	--

Information	SALE CONDITIONS:	TOTAL AMOUNT
SIXTY SIX THOUSAND TWO HUNDRED TWENTY WITH 00/100 DOLLARS E. E. & O.	INCOTERM	\$66,220.00

