

SERVICIOS AL
EXPORTADOR
**EXPORTANDO
PASO A PASO**
GUÍA BÁSICA



Señor Empresario,
Si usted está interesado
en exportar, le
recomendamos leer con
atención esta guía básica
en la que le explicamos
los principales pasos
a seguir para la
internacionalización
de su empresa.

Todos podemos exportar.

www.promperugob.pe

T. (01) 616 7400 / 616 7300 A. 1205 y 1216
sae@promperu.gob.pe / sae1@promperu.gob.pe
Av. Jorge Basadre 610, San Isidro - Perú

MAYOR INFORMACIÓN

Servicio de Asistencia Empresarial – SAE

Lima

Au. Jorge Basadre 610, San Isidro
(01) 616-7400 / 616-7300
sae@promperu.gob.pe / sae1@promperu.gob.pe

Macro Región Noroeste – Lambayeque

Calle 7 de Enero N° 579 – Chiclayo
(074) 274-330 / 228-881
opelambayeque@promperu.gob.pe

Macro Región Suroeste – Arequipa

Calle Palacio Viejo N° 302 – Arequipa
(054) 281-535 / 288-447
opearequipa@promperu.gob.pe

Macro Región Oriente – Loreto

Au. Yavarí N° 363, oficina 45 – Iquitos
(065) 221-703 / 232-833
opeloreto@promperu.gob.pe

Macro Región Sureste – Cusco

Jr. Julio C. Tello C-11, Urb. Santa Mónica – Cusco
(084) 223-592 / 223-611
opecusco@promperu.gob.pe

Macro Región Centro – Junín

Au. Giraldez N° 634 – Huancayo
(064) 203-400
opejunin@promperu.gob.pe

Macro Región Norte – Piura

Jr. Los Girasoles N° 105, Miraflores – Piura
(073) 698-383
piura@promperu.gob.pe



Línea gratuita a nivel nacional:

ALÓ EXPORTADOR
0800-00-221

Exportando Paso a Paso

1. FORMALIZACIÓN DE LA EMPRESA

El empresario debe estar formalizado como persona natural o jurídica. Su organización debe ser reconocida legalmente y contar con el número del Registro Único de Contribuyentes (RUC). Asimismo, debe estar habilitado para emitir boletas de venta o facturas comerciales. Este procedimiento debe ser realizado en la SUNAT.

2. ESTUDIO DEL MERCADO

El empresario debe realizar un análisis del mercado internacional para determinar la demanda potencial y oportunidades de negocios. Para ello, debe consultar fuentes de información tales como estadísticas y bibliografía especializada, y asistir a actividades de capacitación. Esta información está disponible en el portal SIICEX: www.siicex.gob.pe.

3. PERFIL DEL PRODUCTO

El empresario debe efectuar un análisis sobre las características de su producto para determinar si cuenta con oferta exportable:

- ¿Responde a las necesidades, gustos y preferencias, modas y tendencias de consumo en el exterior?
- ¿Se diferencia en algo respecto al producto de la competencia?
- ¿Se ajusta a los requerimientos de cantidad, calidad, sanidad, etiquetado o medioambientales?

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

4. PROMOCIÓN DEL PRODUCTO

Para que el producto pueda ser conocido en el mercado internacional es necesario utilizar determinadas herramientas de promoción comercial. Este es el caso de las ferias internacionales, las cuales no solo permiten exhibir el producto sino también obtener contactos con potenciales compradores así como evaluar a la competencia.

También existen otras formas de contactar clientes, por ejemplo, a través de participación en ruedas de negocios, misiones empresariales o incluso a

través de una promoción directa haciendo uso de las tecnologías de la información. Internet es una herramienta alternativa que permite reducir costos y tener una aproximación virtual a los clientes.

5. CONTACTO COMERCIAL

Una vez establecido el contacto con el potencial comprador y haya enviado información sobre su empresa y productos (cotización, catálogos, ficha técnica, muestras), el exportador debe desarrollar un contrato de compra-venta internacional.

Si el monto exportado es mayor a US\$ 5,000, debe iniciar el trámite operativo con su agente de aduanas. Para montos menores, se cuenta con el servicio EXPORTAFÁCIL.

6. TRÁMITES DE ADUANA

El exportador debe enviar a su agencia de aduanas o agencia de carga los documentos comerciales de embarque exigidos por el importador. La agencia de aduanas, en base a la documentación entregada por el exportador, realiza los trámites ante la SUNAT, solicitando la Declaración Aduanera de Mercancías (DAM), documento oficial para regularizar la salida legal de las mercancías al exterior. En caso que el despacho sea inferior a US\$ 5,000, el trámite de exportación puede ser realizado por el exportador de forma directa ante la SUNAT.

7. EMBARQUE AL EXTERIOR

En la etapa final, la agencia de aduana solicita a la agencia de carga la numeración del documento de embarque para el traslado del producto a la nave.

Luego, la agencia de aduana entrega al exportador los documentos de embarque para que a su vez los remita a su banco y, vía courier, a su importador.

Finalmente, si cuenta con una carta de crédito en la que se establezcan las condiciones de entrega del producto (lugar, precio, forma de pago, entre otros), el banco del exportador envía los documentos al banco emisor y, si este los encuentra conformes, procede al desembolso a la cuenta del exportador.

Documentos comerciales

▶ Factura comercial

Documento que comprueba la compraventa internacional, no está afecta al IGV y recoge los siguientes datos:

- Nombre y dirección del consignatario o importador
- Datos del exportador
- Descripción de la mercancía
- Precio, lugar y condiciones de venta

▶ Lista de empaque o “Packing List”

Detalle de todas las mercancías embarcadas o sus componentes.

▶ Documento de transporte

Documento que asegura el embarque de la mercancía, otorga la propiedad de la misma a quien lo posee y sin el cual no se la puede retirar en destino. El documento de transporte marítimo es el **conocimiento de embarque** o bill of lading (B/L), el de transporte aéreo es la **guía aérea** o airway bill (AWB) y el de transporte terrestre es la **carta porte**.

Certificado de origen

- ▶ Documento que permite identificar y garantizar la procedencia de las mercancías, permitiendo a los exportadores hacer uso de las preferencias arancelarias que otorga el país importador. Para la mayoría de casos, lo extiende la Cámara de Comercio de Lima, las cámaras de comercio a nivel nacional, la Asociación de Exportadores (ADEX) y la Sociedad Nacional de Industrias (SNI).

Certificados de inspección oficial

- ▶ Documentos que garantizan el cumplimiento de las especificaciones técnicas de los productos embarcados. Son emitidos por entidades oficiales de control de mercancías restringidas. Entre los certificados más importantes se encuentran los siguientes:

Certificado fitosanitario:

Garantiza la inocuidad de productos agrícolas y agropecuarios de transformación primaria y son expedidos por el Servicio Nacional de Sanidad Agraria (SENASA).

Certificado zoonosanitario:

Garantiza que los animales y productos de origen animal (excepto hidrobiológicos) de transformación primaria estén en condiciones adecuadas. Son expedidos por SENASA.

Certificado sanitario oficial para productos hidrobiológicos:

Garantiza la condición sanitaria y/o de calidad de los alimentos de origen pesquero y acuícola. Emitido por el Instituto Tecnológico Pesquero del Perú (ITP).

Certificado Sanitario Oficial de Exportación de alimentos y bebidas:

Documento que garantiza la inocuidad de alimentos y bebidas para consumo humano. Emitido por la Dirección General de Salud Ambiental (DIGESA).

Certificado Oficial de Exportación de estupefacientes, medicamentos y otros:

Documento que garantiza que determinado lote está apto para consumo humano. Emitido por DIGESA.

Certificado CITES:

Documento que tiene la finalidad de velar por que la exportación de animales, plantas silvestres y otras variedades naturales no constituya una amenaza para su supervivencia. Se tramita en el Ministerio de Agricultura.

Exportación de réplicas y bienes patrimoniales:

Documento necesario para la exportación de réplicas y/o recreaciones de piezas u obras que son parte del Patrimonio Cultural de la Nación. Es emitido por el Ministerio de Cultura.

▶ El Contrato

Es el documento que estipula los derechos y obligaciones de cada una de las partes contratantes (exportador e importador), con relación a determinada mercancía, convirtiéndose en un acto jurídico perfecto y la transacción en un acuerdo legal. Sus principales elementos son:

- Información del exportador e importador.
- Descripción de la mercancía objeto del contrato, especificando el peso, embalaje, cantidad, calidad, etc.
- Condiciones de entrega (INCOTERMS).
- Requisitos y normativa en el país del exportador y del importador.
- Ley aplicable al contrato (leyes del país del exportador, importador o arbitraje internacional).
- Precio unitario y total
- Condiciones y plazos de entrega
- Bancos que intervienen en la operación
- Documentos solicitados por el importador
- Plazos de entrega y disponibilidad
- Operadores logísticos que intervienen en la operación
- Modalidades de seguro, transporte y pago de flete
- Lugar de embarque y desembarque
- Inclusión de costos en el precio de la mercancía, para la obtención de documentos requeridos en la exportación.

▶ Otros documentos

Existen documentos a petición expresa del importador y/o del país de destino que permiten garantizar condiciones y requerimientos del comprador tales como certificados de calidad, inspecciones pre embarque o documentos complementarios a los certificados de inspección oficiales. Estos documentos son expedidos por empresas certificadoras autorizadas por INDECOPI.

Línea gratuita a nivel nacional:

ALÓ EXPORTADOR
0800-00-221



Hecho el Depósito Legal en la
Biblioteca Nacional del Perú N° 2011-15393
Tiraje: 15,000 unidades
Imprenta: Pentagraf S.A.C.
Lima, diciembre del 2011