



# APRENDIENDO a EXPORTAR PASO a PASO (1era Parte)



## Servicio al Exportador

Dirección: Av. Jorge Basadre 610 – San Isidro

Teléfono: 511 616-7300 / 616-7400

E-mail: [sae@promperu.gob.pe](mailto:sae@promperu.gob.pe) / [sae1@promperu.gob.pe](mailto:sae1@promperu.gob.pe)



# Misión de PROMPERU



Liderar la promoción de la **oferta exportable** y del destino turístico peruano; contribuyendo a la **internacionalización competitiva de las empresas**, así como al posicionamiento de la imagen del país en el exterior y promoviendo el turismo interno con la participación concertada de todos los agentes involucrados, utilizando los recursos de manera eficaz y eficiente.

# ¿Por qué es importante la información?

La información en el comercio exterior es básica para:

- Prever y adelantarse a los cambios en el mercado.
- Distinguirse de los competidores.
- Satisfacer nuevas necesidades de los consumidores.
- Aprender de éxitos y fracasos, propios y ajenos.
- Percibir cambios en las políticas públicas o normativas que pudieran afectar a nuestras decisiones y actividades.
- Desarrollar nuevos negocios.
- Analizar de manera objetiva la propia empresa.
- Penetrar en los mercados seleccionados.

(Kahaner, 1997):



# ¿Por qué es importante la información?



*Una verdad...*

*El manejo eficiente y eficaz de la información le permitirá a su empresa ser más competitiva en el mercado nacional e Internacional*

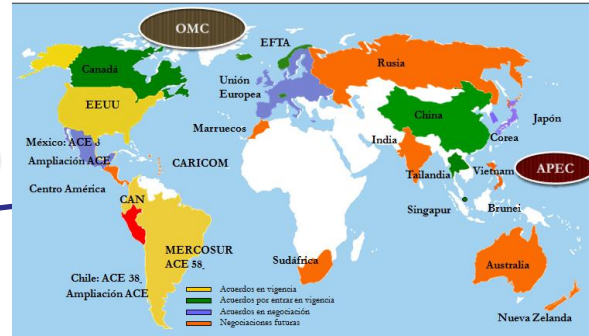
# Elementos Estratégicos de la Exportación



Antes de pensar en exportar debemos conocer sus elementos estratégicos: la **empresa**, el **producto** y el **mercado de destino**. Por tanto, comenzaremos a estudiarlos para una correcta toma de decisiones.

# Elementos Estratégicos de la Exportación

**MERCADO**



**PROMPERU**

**EMPRESA**



**PRODUCTO**





# La **EMPRESA**






## ¿Quiénes pueden exportar?








## ¿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.



Es recomendable que se especifique en la ficha RUC de la SUNAT, en el acápite de actividad de Comercio Exterior: “Exportador-Importador”.



Gracias a Exporta Fácil, también se puede exportar bajo el Régimen Simplificado emitiendo Boletas de Venta.

## ¿Dónde encuentro información sobre Formalización?

21 Agosto 2010 | 17:16:24

**centro COFIDE**  
*apoyo a la gestión empresarial*

HOME

Mapa del Sitio | QUIÉNES SOMOS | DÓNDE ESTAMOS | DOCUMENTOS DE INTERÉS | LINKS DE INTERÉS

**NOTICIAS**  
Oportunidad de dialogar gratuitamente con expertos en temas de gestión empresarial o especialistas en los procesos técnicos de una empresa. Orientación para el desarrollo y fortalecimiento de la actividad empresarial.  
**¡Adelante a la competencia!**  
Servicio de Búsqueda  
Necesitas información para iniciar tu negocio.... no sabes quienes te pueden proveer de materia prima, necesitas posibles clientes en el exterior....  
Para obtener información sobre a quién comprarle y a quién venderle.  
Utiliza nuestro servicio gratuito de búsqueda de información. Encontraremos para ti datos de clientes, proveedores, servicios, estadísticas, entre otros.

**MURAL DE NEGOCIOS**  
Oferta y demanda de productos.  
Ingresar

Reciba el Programa de Charlas  
Regístrate

**FORO**  
Click estamos implementando esta sección

**Sede CENTRO COFIDE**  
Dirección: Augusto Tamayo 160 San Isidro, Lima 27 - Perú  
Teléfonos: 615 4000 / Anexo 2144  
Contáctenos: envíenos sus sugerencias o consultas a: [contactenos@centrocofide.com](mailto:contactenos@centrocofide.com)

Charlas de Formación Empresarial  
Constitución y Formalización de Empresas en 3 Días  
Búsqueda de Información Empresarial  
Martes de Consulta  
Productos COFIDE

Banco de Inversión y Desarrollo del Perú  
Click

[www.centrocofide.com](http://www.centrocofide.com)

**www.crecemype.pe**

PERÚ Ministerio de la Producción

INICIO | QUIÉNES SOMOS | MAPA | CONTACTANOS | LINKS DE INTERÉS

buscar... BÚSCAR

**Crecemype**  
La Web del Empresario MYPE

INFORMATE Y CRECE | NUESTROS SERVICIOS | CREA TU EMPRESA | VÉNEDELE AL ESTADO | FINANCIAMIENTO MYPE

**PRESIDENTE GARCÍA PROMULGÓ LEY QUE EXTIENDE SERVICIOS FINANCIEROS PARA LA MYPE**  
Se amplía número de empresas que pueden gestionar fideicomisos

**¡Crea tu empresa!**  
Sigue estos 5 pasos para crecer:

- 01 FORMA TU EMPRESA
- 02 OBTÉN TU RUC
- 03 INSCRÍBETE EN EL RÉGIMEN
- 04 OBTÉN LICENCIAS Y PERMISOS
- 05 BENEFÍCIATE CON LA LEY MYPE

**CONSTITUYE tu empresa en 72**

Las empresas o instituciones supervisadas por la SBS cuyo objetivo es garantizar, apoyar, promover y asesorar directa o indirectamente a la micro y pequeña empresa (MYPE), están ahora autorizadas a desempeñarse como fiduciarias, a partir de la modificación de la Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros, así como la Ley Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS).

Leer más...

Ministerio dará 200 millones a empresarios emprendedores

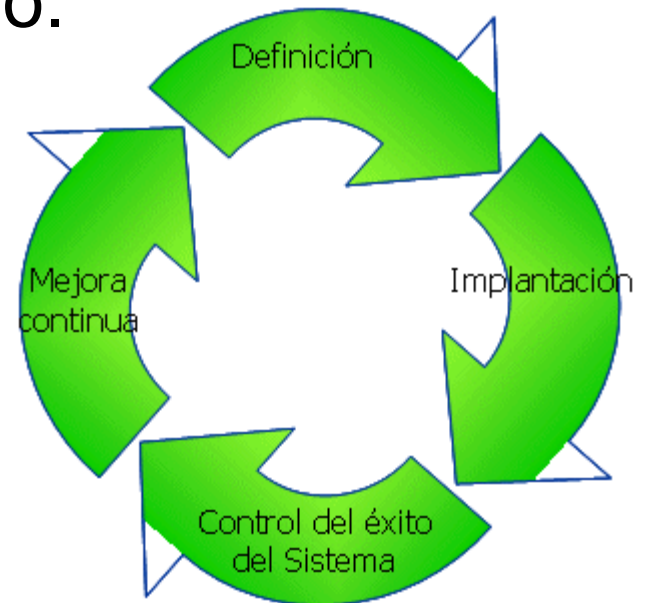
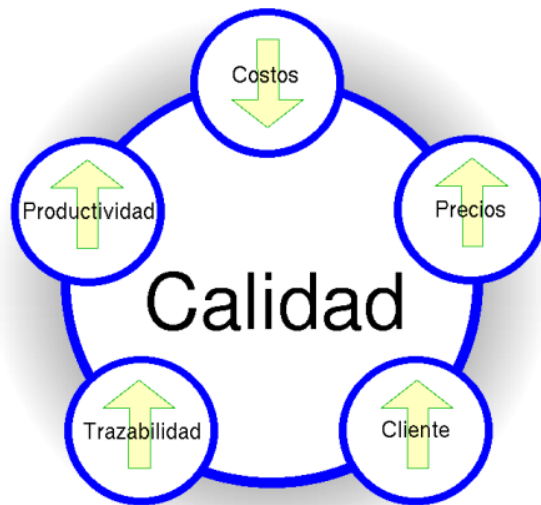
TACNA. El director de Competitividad del Ministerio de la Producción, Luis Rosa Pérez Tuesta, anunció ayer en Tacna que el programa Innovate Perú- Fidecom, a través de un concurso de proyectos de innovación empresarial, otorgará a nivel nacional a los ganadores de la competencia un total de 200 millones de nuevos soles para el financiamiento de la creación de sus negocios.

Listo

Internet | Modo protegido: activado

## Condiciones básicas para exportar

- ❑ Empezar a exportar significa iniciar una nueva etapa de negocios.
- ❑ Estar comprometido con la calidad, creatividad y profesionalismo.



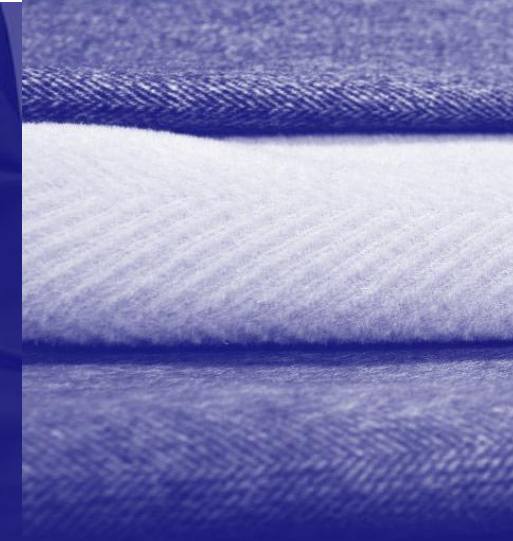
¿Qué factores debe evaluar para poder exportar?

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





# El **PRODUCTO**



## ¿QUÉ ES?

❑ Para la Empresa:

***Su principal activo (orgullo y riqueza).***

❑ Para el Comprador:

***“Algo” que cubre sus necesidades y deseos.***

✓ Primera compra: Publicidad y Promoción

✓ Satisfacción

✓ Re-compra



## Consideraciones acerca del producto

### □ ELEMENTOS:

- ✓ Segmentación: Mercado (segmento) objetivo?
- ✓ El Producto de Exportación: Hacer coincidir las características y propiedades del producto con las necesidades del mercado.
- ✓ Empaque.
- ✓ Identidad Corporativa: Posicionamiento del Producto.
- ✓ Costos y precios de exportación: Cotizaciones.
- ✓ Promoción: Informando al cliente.



## ¿ES “IMPORTABLE”?

### □ Barreras

- ✓ Arancelarias
- ✓ No Arancelarias
  - ❖ Cuotas, Antidumping, Derechos Compensatorios
  - ❖ Inocuidad
  - ❖ Seguridad
  - ❖ Medio Ambiente
  - ❖ Aspectos Sociales





## Tendencias



- Clima competitivo
- Relación precio-calidad
- Marcas propias
- Segmento
- Conciencia consumidora
- Productos orgánicos
- Código de ética
- Medios de difusión

# EI PRODUCTO



## ¿Dónde encuentro información sobre productos de exportación?

**Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior**

**Guía Referencial LÍMITE MÁXIMO DE RESIDUOS PLAGUICIDAS**  
químicos de uso agrícola (P.O.U.A.)  
para los principales productos hortofrutícolas de exportación según mercado de destino

21 de agosto del 2010

Exportaciones Peruanas Cifras Oficiales - Diciembre 2009

Informes de las exportaciones peruanas por sectores

**Lista de Productos Priorizados**

- Agropecuario**
  - o Aceite de Oliva
  - o Aceituna
  - o Achiote
  - o Alcachofa
  - o Antocianina
  - o Barbaco
  - o Cacáo
  - o Café
  - o Cajúgua
  - o Camote
  - o Camu Camu
  - o Chancapiedra
  - o Chirimoya
  - o Chuchuhuasi
  - o Espárrago
  - o Frijoles
  - o Guanábana
  - o Habas
  - o Hercampuri
  - o Higos
  - o Hojas de Guanábana
  - o Jalapeño
  - o Limón Sutil
  - o Limón Tahití
  - o Lúcumo
  - o Maca
  - o Mandarina
  - o Mango
  - o Maltó Modificado
- Minería no metálica**
  - o Cemento
  - o Cristal templado
  - o Inodoro
  - o Mármol y Travertino
  - o Pisos
  - o Vidrio de Seguridad
- Pesquero**
  - o Abalones congelados
  - o Abalones en conserva
  - o Algas
  - o Almejas congeladas
  - o Almejas en conserva
  - o Anchoas en salazón
  - o Anchoas envasadas (semi conservas)
  - o Anchovelta congelada
  - o Anchoveltas
  - o Anguila congelada
  - o Atún fresco- refrigerado
  - o Atún sáeta amarilla fresco- refrigerado
  - o Atún congelado
  - o Atún en conserva
  - o Barriete congelado
  - o Caballa congelada
  - o Caballa en conserva
  - o Calamar congelado
- Sidero-metalúrgico**
  - o Alambre Cincado
  - o Alambre Recocido
  - o Alambre de puas
  - o Alcantarilla
  - o Angulo
  - o Barra Hierro / Acero
  - o Chatarra de Aluminio
  - o Clavos
  - o Gavión
  - o Huellos
  - o Perfil de Aluminio
  - o Perno
  - o Platina
  - o Tejas metálicas
- Textil**
  - o Abrigo de Alpaca
  - o Busas de algodón
  - o Camisetas de algodón
  - o Chalco de Alpaca
  - o Chaqueta de Alpaca
  - o Chompa
  - o Chompa de Alpaca
  - o Confecciones para bebé
  - o Fara de Alpaca
  - o Hlado de Alpaca
  - o Pantalón de Alpaca
  - o Pantalones mujer plano

[www.siicex.gob.pe](http://www.siicex.gob.pe)

**BIOCOMERCIO PERU**  
PROGRAMA NACIONAL DE PROMOCIÓN DE BIOCOMERCIO

21 de Agosto del 2010 Inicio | Contáctenos | Intranet Idioma Español

Usuario:  Contraseña:  Registro de Usuarios | Recuperar Contraseña | Invitado

- Biocomercio
- Proyectos
  - Peribiodiverso
- Información comercial
- Estadísticas
- Directorios
- Calendario de actividades
- Noticias
- Publicaciones
- Enlaces de interés
- Foro
- Preguntas Frecuentes

**PERUNATURA 2010**  
22-24 Setiembre  
La principal feria de productos naturales

**PERÚ ORGANIC**

El Perú ofrece un interesante potencial derivado de su inmensa diversidad biológica nativa para ingresar a nuevas líneas productivas.

**Noticias**

20 de Agosto del 2010  
"Econogodos y Biocomercio, una alternativa de aprovechamiento sostenible"

19 de Agosto del 2010  
"El Jornada de Investigación e Innovación en Biocomercio"

03 de Agosto del 2010  
"Suiza destinará US\$ 10 millones para desarrollo de comercio exterior de Perú"

19 de Julio del 2010  
"Mercado nutritivo"

19 de Julio del 2010  
"Exportaciones de maíz gigante del Cusco crecen 80.1% en primer semestre del año"

**Calendario de actividades**

| dom | lan | mar | mie | jue | vie | sáb |
|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
| 25  | 26  | 27  | 28  | 29  | 30  | 31  |
| -   | -   | -   | -   | -   | -   | -   |

Productos • Turismo

[www.biocomercioperu.org](http://www.biocomercioperu.org)

## ¿Dónde encuentro información sobre productos de exportación?


The screenshot shows the homepage of the Ministry of Foreign Trade and Tourism (Mincetur) of Peru. The header includes the Peruvian coat of arms, the text 'PERÚ Ministerio de Comercio Exterior y Turismo', and a navigation menu with items like 'Mincetur', 'Comercio Exterior', 'Turismo', 'Artesanía', 'Casinos y Tragamonedas', 'Centro de Noticias', 'Transparencia', and 'Contáctenos'. The main content area features a 'Centro de Noticias' section with a headline about international tourists increasing by 5.4% in the first five months of the year. Below this, there are sections for 'Oportunidad Laboral' with a link to 'Convocatoria CAS - MINCETUR / COPESCO', and 'Eventos' with a link to a 'TALLER MACRO REGIONAL - HUARAZ'. A 'Portal del ESTADO PERUANO' logo is visible in the bottom right corner.

[www.mincetur.gob.pe](http://www.mincetur.gob.pe)

The screenshot shows a product page on the Ministry of Agriculture (Minag) website for 'Fresas (Lima)'. The page features a large image of fresh strawberries. Below the image, there is a navigation menu with categories like 'Sector Agrario', 'Redes de Contacto', 'Marco Legal', 'Especiales', 'Medios de Comunicación', and 'Notas de Prensa'. The main content area includes a 'Herramientas de Información' sidebar with links to 'Orientación al productor', 'Calendario de Eventos', 'Sistemas de Precios', 'Series Históricas', 'Proyectos de Inversión', 'Comercio exterior', 'Boletines', and 'Estadísticas'. The central text area contains a news item titled 'MINAG PROMOVERÁ EN 2010 INSTALACIÓN DE 10 MIL NUEVAS HECTÁREAS DE CULTIVOS DE PALMA ACEITERA'. To the right, there is a 'Direcciones y Programas del Minag' sidebar listing various departments like 'D.G. de Competitividad Agraria', 'D.G. de Infraestructura Hídrica', and 'D.G. de Asuntos Ambientales'.

[www.minag.gob.pe](http://www.minag.gob.pe)

## ¿Dónde encuentro información sobre productos de exportación?



The screenshot shows the homepage of the Ministry of Production website. The main header includes navigation links like 'Extranet', 'Servicios en Línea', and 'Blog del Ministerio'. A search bar is present with the text 'Buscar: con la tecnología de Google'. The central content area features a large banner for 'Ley N° 29051 Marco legal para la participación y elección de los representantes de las Mype ante las diversas entidades públicas'. Below this, there are sections for 'Noticias del Sector' and 'Actividades del Sector'. The left sidebar contains a menu with categories like 'Servicios', 'Prensa', 'Publicaciones', and 'Organismos Públicos'. The bottom of the page has a 'Ventanilla de Informes' section with dropdown menus for 'Cómo...', 'Dónde...', and 'Qué...'.

[www.produce.gob.pe](http://www.produce.gob.pe)



The screenshot shows the homepage of the Artesanías del Perú website. The header features the logo of the Ministry of Foreign Affairs and Trade and the title 'Artesanías del Perú'. A navigation menu includes links for 'INICIO', 'INSTITUCIONAL', 'EVENTOS', 'REGISTRO RNA', 'DIRECTORIOS', 'CONTENIDOS', 'OPORTUNIDADES', 'CONSULTAS', and 'NOTICIAS'. The main content area is dominated by a large green banner for 'PROMO ARTESANÍA 2010 ENCUENTRO NACIONAL DE PROMOTORES DE LA ARTESANÍA PERUANA'. To the right of the banner, there is a list of dates for the event in different cities: Tacna (26, 27 y 28 de Mayo 2010), San Martín (09, 10 y 11 de Junio 2010), Junín (23, 24 y 25 de Junio 2010), Tumbes (07, 08 y 09 de Julio 2010), and Lima (15 y 16 de Julio 2010). Below the banner, there are several news items and sections for 'NORMATIVA' and 'NOTICIAS'. The 'NORMATIVA' section lists 'Ley N° 29073 Ley del Artesano y del Desarrollo de la Actividad Artesanal' and 'Reglamento de la Ley N° 29073'. The 'NOTICIAS' section includes 'Mercado de Artesanías en Guayaquil', 'Mercados de Artesanías y regalos en Alemania', 'Trabajos en fibras vegetales', 'Trabajos en mates', 'Nuestra textilera', and 'Promo Artesanía'.

[www.artesaniasdelperu.gob.pe](http://www.artesaniasdelperu.gob.pe)

¿Dónde encuentro información sobre productos de exportación?

Otras fuentes:

Banco Central de Reserva del Perú:

[www.bcrp.gob.pe](http://www.bcrp.gob.pe)

Ministerio de Economía y Finanzas: [www.mef.gob.pe](http://www.mef.gob.pe)

Instituto Nacional de Estadística e Informática:

[www.inei.gob.pe](http://www.inei.gob.pe)

ProInversión: [www.proinversion.gob.pe](http://www.proinversion.gob.pe)

Superintendencia Nacional de Administración

Tributaria: [www.sunat.gob.pe](http://www.sunat.gob.pe)





# El **MERCADO**





## Debemos considerar:

Las variaciones culturales imponen la necesidad de diferenciar los productos para adecuar la singularidad de las normas sociales y culturales que existen en los países.



# EL MERCADO



**Flores blancas en  
Japón = Muerte**



**Crisantemos en  
Bélgica = funerales**



**Número impar de flores  
en Europa = mala  
suerte**



**Flores moradas en  
México y Brasil =  
Muerte**

## ¿Conocemos nuestro mercado de destino?

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



## ¿Cómo seleccionar el mercado?

Investigar las oportunidades y amenazas en los mercados de exportación:

- ¿Dónde puede tener una demanda interesante nuestro producto?
- ¿Cuál mercado no representa grandes obstáculos?
  - ✓ Asistencia a ferias
  - ✓ Consulta con expertos
  - ✓ Preguntas a otros exportadores



¿Qué tengo que conocer del mercado?

- Base legal
- Competencia
- Canales de distribución
- Puntos de entrada (puertos, aeropuertos)
- Necesidad de adaptación del producto
- Estructura de precios
- Nivel de intervención del gobierno
- Nicho de mercado



## Segmentación del mercado

**Mercado** → **Segmento** → **Nicho**

Buenas prácticas:

- Encontrar el balance entre competitividad y ganancias
- Describir al comprador con el mayor detalle posible
- Resaltar las posibles razones por las que compraría el producto ofrecido



## ¿Dónde encuentro información sobre mercados?

Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior

Guía Referencial **LÍMITE MÁXIMO DE RESIDUOS PLAGUICIDAS** químicos de uso agrícola (P.Q.U.A.) para los principales productos hortofrutícolas de exportación según mercado de destino

Regiones: 21 de agosto del 2010 | Exportaciones Peruanas Cifras Oficiales - Diciembre 2009 | Informes de las exportaciones peruanas por sectores

PRODUCTO / MERCADO

Búsqueda de producto

Búsqueda por mercado

ESTADÍSTICAS

- Nacionales
- PromperuStat
- Internacionales

CAPACITACIONES

- Capacitaciones Organizadas por PROMPERU
- Miércoles del Exportador
- Talleres Especializados ADOC-PERU
- Programa Exporta Perú - PLANEX
- Aprendiendo a Exportar
- Aprendiendo a Exportar
- Guía para Exportar
- Información de Mercados

ESTUDIOS Y PERFILES DE MERCADO

Ingrese el nombre del Estudio a buscar:

Búsqueda Avanzada

[www.siicex.gob.pe](http://www.siicex.gob.pe)

**PROMO 2010**

SERVICIOS AL EXPORTADOR

SOBRE PROMO | MERCADOS | INSCRIPCIONES | PROGRAMA | CONTACTENOS | ORGANIZACIÓN

**la herramienta estratégica para tu efectiva internacionalización**

**Lima 6 - 7 Julio**  
Lugar: CÁMARA de Comercio de Lima

**5 regiones 8 - 9 Julio**  
Arequipa Cusco Junín Lambayeque San Martín

**promo**

Inteligencia de Mercados

Registro en Línea

Ingresar

Usuario

Contraseña

Enviar

Es un Instrumento de Inteligencia de Mercados que tiene el objetivo de ofrecer y difundir información de valor a la medida del empresario exportador o potencial

Conozca a los consejeros que participarán en el PROMO.

Inscríbese y programe su agenda de reuniones.

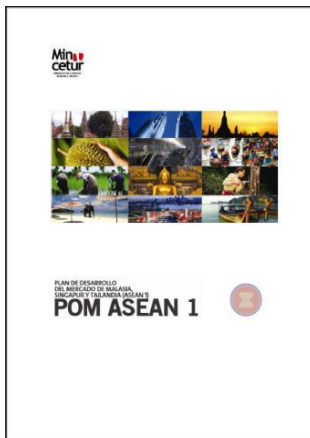
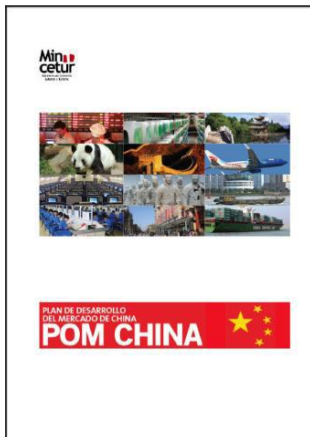
más... Presentaciones... más...

Patrocinador exclusivo: Interbank

Organizan: promperu, CCL, MRE, PERU, Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, CENTRUM

[www.promo.com.pe](http://www.promo.com.pe)

## ¿Dónde encuentro información sobre mercados?



Perú  
**PENX**  
2003 - 2013

**Publicaciones**

- Análisis de Productos
- Estudios
- Seminario "NEW"
- Manual Docente
- Texto Escolar

**Artículos**

- Conociendo el mercado Japonés
- PENX: Impulso a los mecanismos de financiamiento

**VISION**  
Perú, país exportador de una oferta de bienes y servicios competitiva, diversificada y con valor agregado

**Enlaces de Interés**

- PROMPEX PERU
- ADEX
- UNIVERSIDAD DE LA TRINIDAD
- COMEXPERU
- SNI SOCIEDAD NACIONAL DE INDUSTRIAS
- SUNAT
- Consejo Nacional de Descentralización
- Consejo Nacional de la Competitividad
- ProlInversión
- Ministerio de Economía y Finanzas

**Planes Operativos de Mercado**

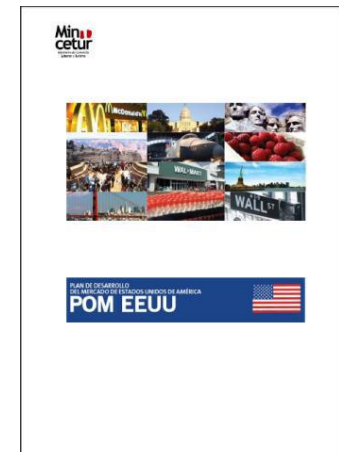
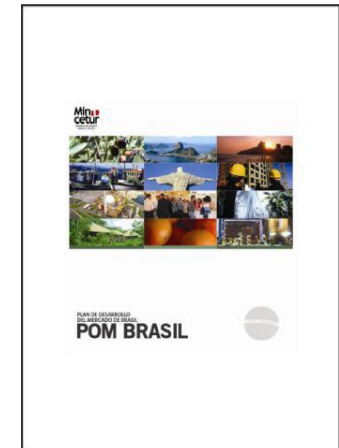
**ESTUDIOS POMs**

- >> POM México
- >> POM ASEAN1
- >> POM Brasil
- >> POM Japón
- >> POM UE1
- >> POM Estados Unidos
- >> POM China

**Presentaciones POMs**

Minicetur  
tlic

CLOSE X





## ¿Dónde encuentro información sobre mercados?

**CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY**  
THE WORK OF A NATION. THE CENTER OF INTELLIGENCE.

**Publications**  
**THE WORLD FACTBOOK**

WELCOME TO THE WORLD FACTBOOK

The World Factbook provides information on the history, people, government, economy, geography, communications, transportation, military, and transnational issues for 266 world entities. Our Reference tab includes: maps of the major world regions, as well as Flags of the World, a Political Map of the World, a Physical Map of the World, and a Standard Time Zones of the World map.

**REGIONAL MAPS**  
**FLAGS OF THE WORLD**  
**GUIDE TO COUNTRY COMPARISONS**  
**DID YOU KNOW?**

**WHAT'S NEW** :: Today is: Sunday, August 22

August 06, 2010 - In the Transportation category, the "Airports", "Airports - with paved runways", "Airports with unpaved runways", and "Heliports" fields have all been updated with the latest available data.

July 29, 2010 - The "International Court of Justice (ICJ)" entry listed under International Organizations and Groups in Appendix B has been expanded considerably and now includes countries adherent to jurisdiction. Several fields in the Economy category covering trade as well as oil and natural gas have been updated with the latest available annual data.

July 23, 2010 - Under the References tab, in the Definitions and Notes, the entry for "Legal system" has been significantly expanded; it now includes descriptions, origins, and features of the most common legal systems.

[VIEW ALL UPDATES](#)

[www.cia.gov](http://www.cia.gov)

**TFO CANADA** Capertes en comercio al servicio de los países en desarrollo

Bienvenido al mercado canadiense

**Menú**

- Prepárese para Exportar
- El Mercado Canadiense
- Preguntas & Respuestas
- Enlaces con el Mercado
- Noticias
- Eventos

**Noticias**

Boletín de Noticias - Exportando a Canada (Abril - Junio 2010)

TFO Canada y ADEX firman una Carta de Cooperación

**REGURSOR**

Canadiense

Bienvenido al mercado canadiense...

TFO Canada ha asistido a los exportadores de países con economías en desarrollo y en transición durante más de 25 años. Nuestro enfoque está dirigido a la creación de oportunidades para clientes exportadores proporcionándoles asesoramiento práctico de exportación, información del mercado y orientación en el mercado canadiense a través de nuestro programa promocional.

Todos los exportadores (de Países y territorios elegibles para la ayuda canadiense del desarrollo, a excepción de Miembros de UE) pueden beneficiarse de la información proporcionada en esta página Web. Por favor **regístrese con nosotros** para tener acceso a información más detallada como también a la posibilidad de promocionar su oferta de exportación a importadores canadienses (\*). Al proceder de esta manera, usted puede obtener nuestra **Guía para la Exportación a Canadá y Estudios sobre el Mercado Canadiense** relacionados a su sector de interés (informes provistos en esta página).

*\*Para ser seleccionado para nuestros servicios promocionales (publicación de la oferta de la exportación a importadores canadienses via el boletín electrónico de TFO Canada "ImportInfo" e inclusión en nuestra base de datos investigable), los Exportadores deben tener por lo menos un año de experiencia en exportación y deben de completar los pasos: "step 1" y "step 2" del proceso*

**INGRESAR o REGISTRAR**

Nombre de usuario:

Contraseña:

**Olvidó su contraseña?**

**Registrar**

Al registrar su compañía con TFO Canada, usted tendrá acceso a nuestros servicios completos en línea incluyendo nuestro servicio de promoción.

[www.tfocanada.ca](http://www.tfocanada.ca)

## ¿Dónde encuentro información sobre mercados?

[www.cbi.eu](http://www.cbi.eu)

[www.jetro.go.jp](http://www.jetro.go.jp)

¿Dónde encuentro información sobre mercados?

Otras fuentes de perfiles:

- UP Business: [www.upbusiness.net](http://www.upbusiness.net)
- Centrum Católica: <http://centrum.pucp.edu.pe>
- Inform@cción: [www.informaccion.com](http://www.informaccion.com)
- Euromonitor International: [www.euromonitor.com](http://www.euromonitor.com)
- International Trade Center: [www.intracen.org](http://www.intracen.org)
- UNCTAD: [www.unctad.org](http://www.unctad.org)
- Banco Mundial: [www.bancomundial.org](http://www.bancomundial.org)
- Fondo Monetario Internacional: [www.imf.org](http://www.imf.org)
- Organización Mundial de Comercio: [www.wto.org](http://www.wto.org)
- TradePort: [www.tradeport.org](http://www.tradeport.org)



¿Dónde encuentro información sobre mercados?

Estadísticas internacionales:

❑ Latinoamericana:

- ✓ Procomer: [www.procomer.com](http://www.procomer.com)
- ✓ ProChile: [www.prochile.cl](http://www.prochile.cl)
- ✓ Banco Central del Ecuador: [www.bce.fin.ec](http://www.bce.fin.ec)
- ✓ Inst. de Estadística de México: [www.inegi.gob.mx](http://www.inegi.gob.mx)
- ✓ DIAN: [www.dian.gov.co](http://www.dian.gov.co)
- ✓ ALADI: [www.aladi.org](http://www.aladi.org)
- ✓ Comunidad Andina: [www.comunidadandina.org](http://www.comunidadandina.org)
- ✓ SIECA: [www.sieca.int](http://www.sieca.int)
- ✓ Inst. de Estadística de Bolivia: [www.ine.gov.bo](http://www.ine.gov.bo)
- ✓ ProExport: [www.proexport.com.co](http://www.proexport.com.co)
- ✓ CEPAL: [www.eclac.cl](http://www.eclac.cl)



¿Dónde encuentro información sobre mercados?

Estadísticas internacionales:

❑ Estados Unidos:

- ✓ FAS: [www.fas.usda.gov/gats/default.aspx](http://www.fas.usda.gov/gats/default.aspx)
- ✓ Census Bureau: [www.census.gov](http://www.census.gov)
- ✓ USITC: <http://dataweb.usitc.gov>

❑ Comunidad Europea:

- ✓ Export HelpDesk:  
[http://exporthelp.europa.eu/index\\_es.html](http://exporthelp.europa.eu/index_es.html)
- ✓ Euro Stat: <http://ec.europa.eu/eurostat>



¿Dónde encuentro información sobre mercados?

Estadísticas internacionales:

❑ China:

✓ MOFCOM:

<http://english.mofcom.gov.cn/statistic/statistic.html>

❑ Japón:

✓ JETRO: [www.jetro.go.jp/en/stats/](http://www.jetro.go.jp/en/stats/)

❑ Corea del Sur:

✓ Ministerio de Conocimientos Económicos:

[www.mke.go.kr/language/eng/index.jsp](http://www.mke.go.kr/language/eng/index.jsp)





# ¿Qué entendemos por **EXPORTAR**?



# ¿Qué entendemos por EXPORTAR?



- Régimen aduanero que permite la salida legal de mercancías del territorio nacional para su uso o consumo en el mercado exterior.
- No se encuentra afecta al pago de tributos y para efectos de control deberá ser puesta a disposición de la Superintendencia Nacional de Aduanas.

Regulada por:

Ley General de Aduanas. Decreto Legislativo 1053 y su reglamento.



# Modalidades de Exportación



## Menor a US\$ 5,000

Se considera una exportación de menor cuantía.

Documento a presentar:  
Declaración Simplificada de Exportación DSE

## Mayor a US \$ 5,000

Se requiere contratar los servicios de un agente de aduanas.

Documento a presentar:  
Declaración Aduanera de Mercancías

# ¿Por qué es importante la exportación?



- Las exportaciones son el motor de crecimiento de un estado.
- Nuestro país se inserta con mayor fuerza en el mundo.
- Más puestos de trabajo son generados por las exportaciones y por las MYPE.
- Debilitamiento de mercado local.
- Reducción de demanda en mercado local: dificultades económicas y/o participación de competencia internacional.
- Dependencia de pocos clientes.
- Diversificación de riesgos.

# Exportaciones Peruanas

## Crecimiento de las Exportaciones

14.6%  
Principales Economías  
Desarrolladas

11.3%  
Zona EURO

19.4%  
Asia: Países en  
Desarrollo

10.2%  
ASEAN-5

14.0%  
América Latina y el  
Caribe

0.9%  
Oriente Medio y Norte de  
Africa

31.9%  
PERU

12.4%  
Promedio en el Mundo

¿Qué entendemos por EXPORTAR?

## ¿Qué es exportar?

Es la salida **LEGAL** de mercaderías de un país, destinada a la venta en otro estado.



# ¿Qué entendemos por EXPORTAR?

**Una salvedad:**

Sobre la Encomienda postal y  
Exportación:

Cuando enviamos un paquete con  
“regalos” o “muestras” al exterior y en  
realidad se comercializan , se está  
realizando una exportación?



# Aprendiendo a Exportar

Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior

¿Qué es el SIICEX? Preguntas Frecuentes Glosario Herramientas de Análisis Buscar Partida

Guía Referencial  
**LÍMITE MÁXIMO DE RESIDUOS PLAGUICIDAS**  
químicos de uso agrícola (P.Q.U.A.)  
para los principales productos hortofrutícolas de exportación según mercado de destino

- Regiones
- Sectores Productivos
- Calidad
- Regulaciones
- Directorios
- Enlaces de Interés
- Calendario de Actividades
- Exporta Fácil
- Aranceles Preferenciales
- Facilitación
- Comuníquese

24 de enero del 2011 Exportaciones Peruanas Cifras Oficiales - Diciembre 2009 Informes de las exportaciones peruanas por sectores

Search bar with magnifying glass icon

### PRODUCTO / MERCADO

Búsqueda de producto

Buscar ▶

[Lista Completa](#) | [Búsqueda Avanzada](#)

Búsqueda por mercado

Albania ▼

Buscar ▶

### CAPACITACIONES

- Capacitaciones Organizadas por PROMPERU
  - Miércoles del Exportador
  - Talleres Especializados ADIC-PERU
  - Programa Exporta Perú - PLANEX
  - Aprendiendo a Exportar**
  - Aprendiendo a Exportar
  - Guía para Exportar
  - Información de Mercados

Módulo  
**Aprendiendo a Exportar**

### ESTUDIOS Y PERFILES DE MERCADO

Ingrese el nombre del Estudio a buscar:

Ver ▶

[Búsqueda Avanzada](#)

INGRESO

USUARIO

CLAVE

Ingresar ▶

[Olvidó su clave](#) | [Regístrate](#)

**SIICEX**  
Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior

# Aprendiendo a Exportar

|                           |    |
|---------------------------|----|
| Calidad                   | .. |
| Regulaciones              | .. |
| Directorios               | .. |
| Enlaces de Interés        | .. |
| Calendario de Actividades | .. |
| Exporta Fácil             | .. |
| Aranceles Preferenciales  | .. |
| Facilitación              | .. |
| Comuníquese               | .. |

## Aprendiendo a Exportar



### Producto

En este módulo encontrarás una guía de capacitación, estructurada en temas concernientes al producto de exportación, el cual tiene como finalidad presentar los principales factores a considerar para que el producto pueda cumplir con las exigencias de los mercados internacionales, afianzar tus conocimientos y fortalecer tus capacidades para generar una mayor competitividad a la empresa.

[Has click aquí para ver capítulo: Producto](#)



### Mercado

En este módulo encontrarás una guía de capacitación, estructurada en temas concernientes al mercado de exportación, el cual tiene como finalidad presentar los principales factores a considerar en la búsqueda de mercados internacionales con el fin de afianzar los conocimientos y fortalecer tus capacidades para generar una mayor competitividad a la empresa.

[Has click aquí para ver capítulo: Mercado](#)



### Empresa

En este módulo encontrarás una guía de capacitación, estructurada en temas concernientes a la empresa exportadora, el cual tiene como finalidad presentar los principales factores a considerar por la empresa para realizar una exitosa gestión de comercialización internacional, afianzar tus conocimientos y fortalecer tus capacidades para generar una mayor competitividad a la empresa.

[Has click aquí para ver capítulo: Empresa](#)

## INGRESO

USUARIO

CLAVE

Ingresar

[Olvidó su clave](#) | [Regístrate](#)



# Aprendiendo a Exportar

## Guía para Exportar



1 El exportador tiene un producto y mercado definido.

El exportador, persona natural ó jurídica con empresa constituida y número de RUC.

2 El exportador requiere saber **¿Qué hacer para poder exportar?**

Acercarse a los módulos de atención al exportador de De acuerdo a lo informado en la asesoría, el exportador verifica si el producto cuenta con las características que requiere el mercado internacional:

- Capacidad de producción
- Calidad
- Certificaciones

3 El exportador ha establecido contacto previo con su comprador enviándole cotizaciones, catálogos, ficha técnica y ha firmado un contrato de compra venta internacional.

Si el monto es superior a US\$ 2,000 tendrá que contactarse con una agencia de Aduana para realizar los trámites de exportación. La Agencia de Aduanas cobra una comisión por ejercer este servicio.

4 El exportador prepara los documentos de exportación dependiendo del producto para ser entregados a la agencia de aduanas:

- Factura Comercial
- Conocimiento de embarque o Bill of Lading (vía marítima), Guía Aérea o Airwill (vía aérea).
- Certificado de Origen
- Certificado Fitosanitario
- Certificado Zoosanitario
- Certificación Orgánica
- Certificado de Calidad

5 La Agencia de Aduana recibe los documentos de exportación, realiza el proceso documentario ante

solicitando la numeración de la Declaración Aduanera de Mercancías – DAM.

6 El Almacén Aduanero o Exportador transmite la información de la recepción de bultos asociada a la DAM y luego SUNAT asigna canal de control. Validada la información, la administración aduanera autoriza el embarque de las mercancías.

La Agencia de aduanas entrega al exportador los documentos de embarque para que a su vez se envíe a

- Sectores Productivos
- Calidad
- Regulaciones
- Directorios
- Enlaces de Interés
- Calendario de Actividades
- Exporta Fácil
- Aranceles Preferenciales
- Facilitación
- Inteligencia de Mercados
- Comuníquese



INGRESO

USUARIO

CLAVE

Ingresar ↗

Olvidó su clave | Regístrate



**SIICEX**  
Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior



# Aprendiendo a Exportar

## Fuentes de información sobre exportación

❑ Marco normativo SUNAT:

[http://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/despach\\_o/exportacion/exportac/procGeneral/inta-pg.02.htm](http://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/despach_o/exportacion/exportac/procGeneral/inta-pg.02.htm)

❑ Cómo Exportar (MINAG):

<http://www.minag.gob.pe/exportaciones/como-exportar.html>

❑ Guía del Exportador (MINCETUR):

<http://www.mincetur.gob.pe/comercio/OTROS/penx/estudios.htm>

❑ Aprendiendo a Exportar (PYMEX):

<http://pymex.pe/emprendedores/aprenda-a-exportar.html>



¿Conoce usted la  
terminología del  
comercio  
Internacional?

# Conceptos básicos en el Comercio Internacional

❖ Partida Arancelaria



❖ Arancel



❖ Preferencia Arancelaria



❖ INCOTERMS

## ¿Qué es?

- ❑ 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?



อาติโชค

**Alcachofa**

아티초크

artisjokk

артишок

**Artichoke**

کنگر فرنگی

ארטישוק

Artischocke

**αγκινάρα**

**ALCAUCIL**

artisjok

alcachofra

アーティチョーク

אַרטשױק

bhliosán gréine

atisô

朝鮮蓴

carciofo

articsóka

*artichaut*



# ¿Qué es una Partida Arancelaria?



## **0709.90.30.00: Alcachofas frescas o refrigeradas**

**0709903000** : Capítulo Arancelario 07

**0709903000** : Partida del Sistema Armonizado 0709

**0709903000** : Sub-partida del Sistema Armonizado 070990

**0709903000** : Partida Nandina (Sistema Regional)

**0709903000** : Sub partida nacional (Depende del país).



Guía Referencial  
**LÍMITE MÁXIMO DE RESIDUOS PLAGUICIDAS**  
químicos de uso agrícola (P.Q.U.A.)  
para los principales productos hortofrutícolas de exportación según mercado de destino

[www.siicex.gob.pe](http://www.siicex.gob.pe)

- Regiones
- Sectores Productivos
- Calidad
- Regulaciones
- Directorios
- Enlaces de Interés
- Calendario de Actividades
- Exporta Fácil
- Aranceles Preferenciales
- Facilitación
- Comuníquese

21 de enero del 2011

Exportaciones Peruanas Cifras Oficiales - Diciembre 2009

Informes de las exportaciones peruanas por sectores

Search bar with a magnifying glass icon and a dropdown arrow.

### PRODUCTO / MERCADO

Búsqueda de producto

[Lista Completa](#) | [Búsqueda Avanzada](#)

Búsqueda por mercado

### ESTADÍSTICAS

- Nacionales
- PromperuStat
- Internacionales

Click

### CAPACITACIONES

- Capacitaciones Organizadas por PROMPERU
  - Miércoles del Exportador
  - Talleres Especializados ADOC-PERU
  - Programa Exporta Perú - PLANEX

### ESTUDIOS Y PERFILES DE MERCADO

Ingrese el nombre del Estudio a buscar:

[Búsqueda Avanzada](#)

**INGRESO**

USUARIO

CLAVE

[Olvidó su clave](#) | [Regístrese](#)



Sistema Integrado de Información  
de Comercio Exterior

# EXPO PERU

prom  
perú

Regiones

Sectores Productivos

Calidad

Regulaciones

Directorios

Enlaces de Interés

Calendario de Actividades

Exporta Fácil

Aranceles Preferenciales

Facilitación

Comuníquese

21 de enero del 2011

Exportaciones Peruanas Cifras  
Oficiales - Diciembre 2009Informes de las exportaciones  
peruanas por sectores


## Buscar Partida

Por Partida

Realice la búsqueda ingresando los primeros números de la  
partida o la descripción arancelaria.

Por

Descripción

 Parte de la Palabra
  Palabra Completa

Se mostrarán todas las partidas que registraron o no movimiento de exportación en los dos últimos años.

| Nº | Partida ▼  | Descripción ▼              |
|----|------------|----------------------------|
| 1  | 1211903000 | Oregano (origanum vulgare) |



### INGRESO

USUARIO


CLAVE


[Olvidó su clave](#)
[Regístrese](#)





República del Perú

Buscar 

Tamaño de Texto  

Preguntas Frecuentes 

### Orientación Tributaria

- ▶ Cronogramas de Pago
- ▶ Imprentas SOL
- ▶ Charlas SUNAT
- ▶ Tutores, Demos y Videos

[+ Otros Temas](#)

### Orientación Aduanera

- ▶ **Aranceles**
- ▶ Importación de mercancías
- ▶ Incentivos Migratorios
- ▶ Nomenclatura Arancelaria

[+ English Version](#) | [+ Otros Temas](#)

### Lo Más Usado

- ▶ Consulta RUC
- ▶ Consulta RUC Múltiple
- ▶ Formularios y Solicitudes Varias
- ▶ Suspensión de Retenciones - 4ta Categoría

## Servicios Virtuales >>>

### Tributarios



Inscripción al RUC



Declaración Simplificada



Click



Presentación PDT



Factura Electrónica



Libros Electrónicos

Más servicios en:



**SUNAT** Operaciones en Línea

Oficina Virtual

Opciones sin Clave SOL

   RSS  Móvil  Portal de Transparencia

### Aduaneros



Manifiesto de Carga



Consulta Dua



Teledespacho



Remates Aduanas



Pago Electrónico Aduanas



Declaración Exporta Fácil

Más servicios en:



**SIGAD** Sistema Integrado de Gestión Aduanera

Operatividad Aduanera

## Comunidades Virtuales



Trabajador independiente

Personas que desarrollan individualmente, cualquier profesión, oficio o arte.



Micro y Pequeños empresarios

Información Especializada para los Micro y Pequeños Empresarios.



Inversionista extranjero

Información Especializada para inversionistas extranjeros.

[www.sunat.gob.pe](http://www.sunat.gob.pe)



## Orientación Aduanera Aranceles

Nuevo  
arancel de  
Aduanas  
2007

### ÍNDICE

- Consideraciones Generales
  - Estructura del Arancel de Aduanas en el Perú
  - Reglas Generales para la interpretación de la Nomenclatura
  - Reglas para la aplicación del Arancel de Aduanas
  - Descargue el Arancel 2007 (Word)
  - Correlación Teórica 2002 - 2007
  - Descargue la Tabla del Arancel-Descripción (Excel)

### Consideraciones Generales

NANDINA constituye la Nomenclatura Arancelaria Común de la Comunidad Andina de Naciones. Comprende las partidas, subpartidas con sus respectivos códigos, Notas Complementarias, así como las Reglas Generales para su interpretación.

El código numérico de la NANDINA está compuesto de ocho (8) dígitos:

Los dos primeros identifican el Capítulo; al tener cuatro dígitos se denomina Partida; con seis dígitos subpartida del Sistema Armonizado

<http://www.sunat.gob.pe/orientacionaduanera/aranceles/Arancel-Actualizado.zip>

La clasificación de las mercancías en una subpartida, se ajustará en un todo al ordenamiento previsto en la NANDINA.

## Mate burilado con diversos diseños y aplicaciones



Descripción: Artesanía realizada en mate, trabajado en la superficie (Tallado-Burilado-Pintado) representado un buho, lleva aplicaciones de plata de 925 en el ojo y pico, (4grms de plata)



Descripción: Artesanía realizada en mate, trabajado en la superficie (Tallado-Burilado-Pintado), representando diversas imágenes costumbristas

## MATE BURILADO

NOMBRE COMERCIAL

SUBPARTIDA NACIONAL



Búho de mate  
burilado con plata

7114.11.10.00



Mate burilado con  
diversos diseños

9602.00.90.00

• Con base en la PARTIDA NACIONAL, el exportador podrá saber los requisitos, restricciones o prohibiciones para la exportación de esta mercancía



## ¿Qué es?

Impuesto que paga el importador al introducir productos en un mercado. Estos impuestos se encuentran establecidos en el Arancel de Aduanas.

| Tipo de derecho   | Ejemplo  |
|-------------------|--|
| <i>Ad valorem</i> | 6%   |
| Específico        | \$7 por Kg.  |
| Compuesto         | 8% + \$4 por Kg  |
| Mixto             | 15% o \$10 por Kg, el que sea más alto                         |
| Variable          | \$5 por unidad si el contenido de plomo de la pintura > 20 ppm |



# Preferencias Arancelarias

¿Qué es?

Son beneficios arancelarios que aplican los países en función a los Convenios Internacionales firmados entre los mismos. Pueden ser de tres tipos:

- Unilateral (Ej. SGP Europeo)
- Bilateral (Ej. TLC Perú – EE.UU., TLC Perú – Chile, Acuerdos de Complementación Económica)
- Multilateral (Ej. Comunidad Andina, MERCOSUR, Unión Europea)



# Preferencias Arancelarias

¿Cómo se qué acuerdos y preferencias tiene Perú?



The screenshot shows the official website of the Ministry of Foreign Trade and Tourism (Mincetur) of Peru. The header includes the Peruvian coat of arms and the text 'Ministerio de Comercio Exterior y Turismo'. A navigation bar lists various services like 'Comercio Exterior', 'Turismo', and 'Artesanía'. The main content area is titled 'Comercio Exterior' and features a sub-menu with 'Preferencias Arancelarias' selected. The text explains that due to economic globalization, Peru's export participation has grown, leading to a significant impact on the trade balance and external vulnerability. It highlights that becoming more competitive in global markets will generate employment and improve the population's quality of life. Additionally, it notes that technological development leads to a positive impact on employment and human capital accumulation. Finally, it states that trade agreements provide consumers with a wider variety and quality of products at lower prices, improving the standard of living.

Premio MINCETUR da más de S/ 1 Millón: [mincetur.gob.pe](http://mincetur.gob.pe)

Mincetur ▶ Comercio Exterior ▶ Turismo ▶ Artesanía ▶ Casinos y Tragamonedas ▶ Centro de Noticias ▶ Transparencia ▶ Contáctenos

Comercio Exterior

Comercio Exterior

- Multilaterales
- Regionales
- Bilaterales
- Negociaciones en Curso
- Preferencias Arancelarias

Debido a la creciente globalización económica, la participación de las exportaciones con respecto al PBI mundial ha crecido significativamente. El crecimiento del sector exportador mejora la balanza de pagos y los indicadores de vulnerabilidad externa, lo cual tiene un impacto significativo en la disminución del riesgo-país y la atracción de inversión.

En consecuencia, siendo más competitivos en mercados cada vez más globalizados se logrará generar empleo a niveles de calidad y cantidad necesarios para elevar de manera permanente el bienestar de la población.

Asimismo, a través de la introducción a un mayor desarrollo tecnológico se logra un impacto positivo sobre el empleo, tanto en su cantidad como en su calidad, como consecuencia de la acumulación de conocimiento y capital humano.

Por otro lado, permite a los consumidores tener acceso a una mayor variedad y calidad de productos, a más bajo precio. El incremento del intercambio comercial con el exterior genera una mejora de la calidad de vida de la población.

tratado de libre comercio PERU - EE.UU

prom perú

APEC PERU 2008

Ventana Única de Comercio Exterior vuce Perú

[www.mincetur.gob.pe](http://www.mincetur.gob.pe)

**¿De cuántas formas se puede entregar una mercadería en comercio exterior y a través de qué medios?**



**Almacén proveedor**

**Puerto**





**¿De cuántas formas se puede entregar una mercadería en comercio exterior y a través de qué medios?**



**Aeropuerto**



**Almacén Importador**

## ¿Qué son?

Son reglas internacionales que tienen por objetivo ofrecer una interpretación uniforme sobre los términos de entrega, así como las obligaciones y derechos del comprador y vendedor que les corresponde en los contratos de compra - venta internacional.

- 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.



## INCOTERMS (International Commerce Terms)

Lugar y forma de **entrega** de las mercancías

Punto donde se produce la **transmisión de los riesgos**

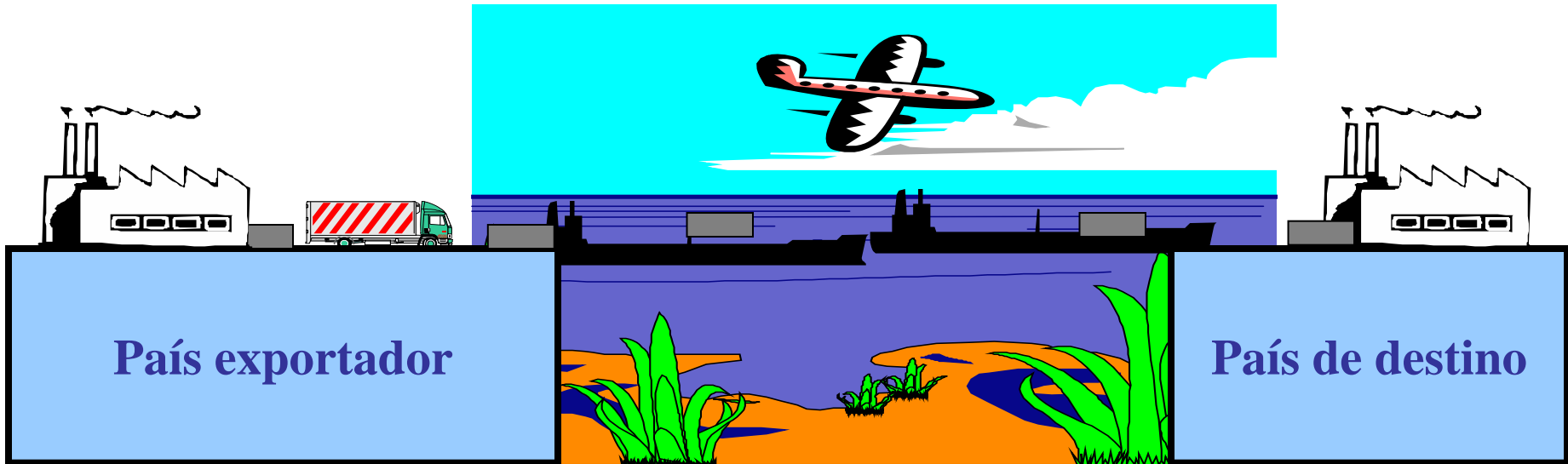
Reparto entre exportador e importador de los **gastos** relativos a las operaciones de transporte, carga, seguro,...

**Documentos** y trámites que tiene que realizar el exportador



# Principales INCOTERMS

|     | <b>Seguro es tomado por:</b> | <b>Transporte:</b>           |
|-----|------------------------------|------------------------------|
| EXW | Importador                   | Aéreo / Marítimo / Terrestre |
| FOB | Importador                   | Marítimo                     |
| CIF | Exportador                   | Marítimo                     |
| DDP | Exportador                   | Aéreo / Marítimo / Terrestre |



ADUANA DE EXPORTACIÓN

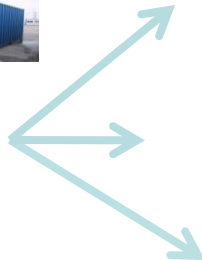
AEROPUERTO O LUGAR DE EMBARQUE TERRESTRE

AEROPUERTO O LUGAR DE DESTINO TERRESTRE

ADUANA DE IMPORTACIÓN



FCA  
Franco transportista

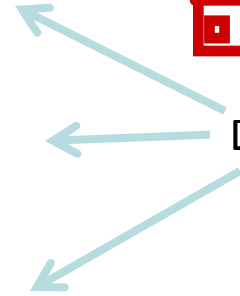


CPT  
Transporte pagado hasta

CIP  
Transporte y seguro pagado hasta



DAP



FOB

CFR Costo y Flete

CIF

FAS  
Franco al costado del buque

DAP  
Entregada en lugar destino

DAT  
Entregada en terminal

DDP  
Entregada Derechos pagados

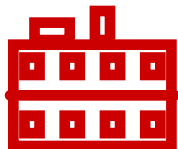
EXW



VENDEDOR



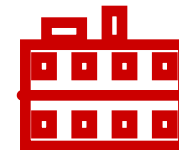
ADUANA DE EXPORTACIÓN



PUERTO DE EMBARQUE



PUERTO DE DESTINO



ADUANA DE IMPORTACIÓN



COMPRADOR



# **INCOTERMS 2010**

## **Otra forma de clasificarlos**



# **INCOTERMS 2010**



## **GRUPO " E "**



**Vendedor pone mercancía a disposición de comprador en su propio local o un punto convenido**



**( EXW )**



# **INCOTERMS 2010**

## **GRUPO " F "**



**Vendedor se encarga de entregar  
la mercancía a un transportista  
designado por el comprador**



**( FCA, FAS, FOB )**





# **INCOTERMS 2010**

## **GRUPO " C "**

**Vendedor contrata transporte, pero sin asumir riesgo de pérdida o daño de mercancías o costos adicionales originados por hechos ocurridos después de la carga y despacho.**

**( CFR, CIF, CPT, CIP )**





# **INCOTERMS 2010**

## **GRUPOS “ D ”**



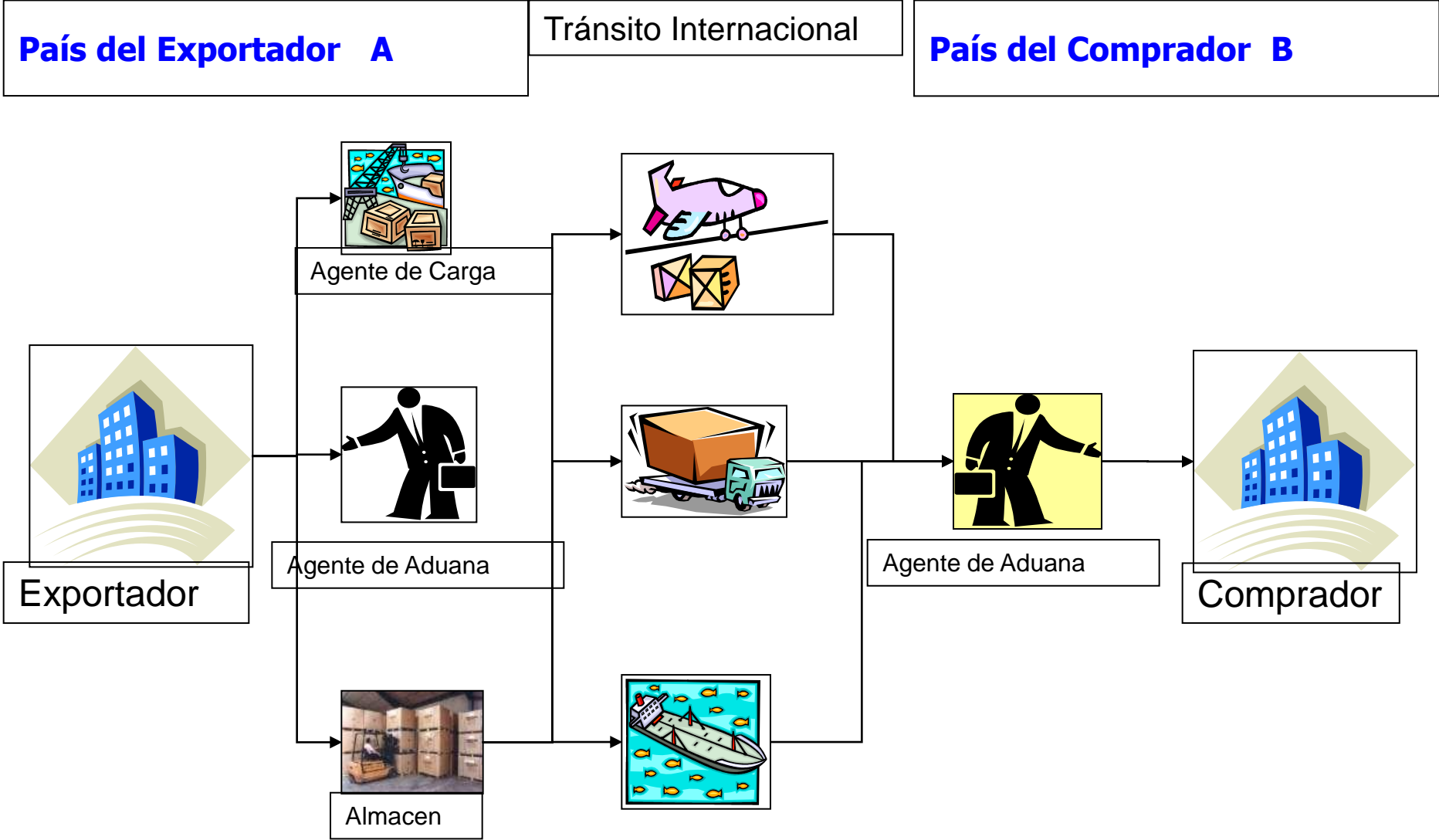
**Vendedor soporta todos los gastos y riesgos necesarios para llevar mercancía a destino**



**(DAP, DAT y DDP)**



# Flujograma de Exportación de Bienes





# MUCHAS GRACIAS



## Servicio al Exportador

Dirección: Av. Jorge Basadre 610 – San Isidro

Teléfono: 511 616-7300 / 616-7400

Web: [www.promperu.gob.pe](http://www.promperu.gob.pe) / [www.siicex.gob.pe](http://www.siicex.gob.pe)



## CENDOC:

[cendoc@promperu.gob.pe](mailto:cendoc@promperu.gob.pe) (anexo 1309)

## Módulos de Atención:

[sae@promperu.gob.pe](mailto:sae@promperu.gob.pe) (anexo 1216)

[sae1@promperu.gob.pe](mailto:sae1@promperu.gob.pe) (anexo 1205)



## Talleres ADOC:

[forodigital@promperu.gob.pe](mailto:forodigital@promperu.gob.pe) (anexo 1304)