



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 / 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*

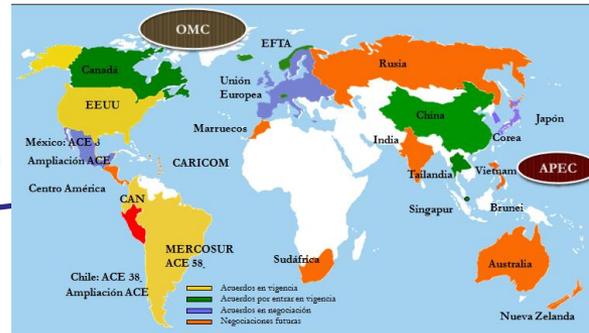
Elementos Estratégicos de la Exportación



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.

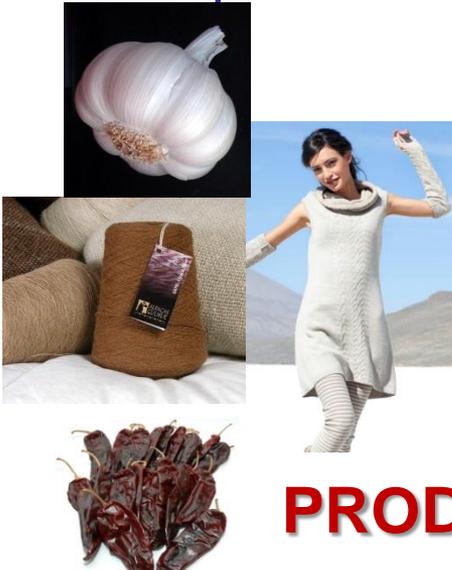
Elementos Estratégicos de la Exportación

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

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

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 REMYPE
- 04 OBTÉN LICENCIAS Y PERMISOS
- 05 BENEFÍCIATE CON LA LEY MYPE

CONSTITUYE tu empresa en 72

Ministerio dará 200 millones a empresarios emprendedores

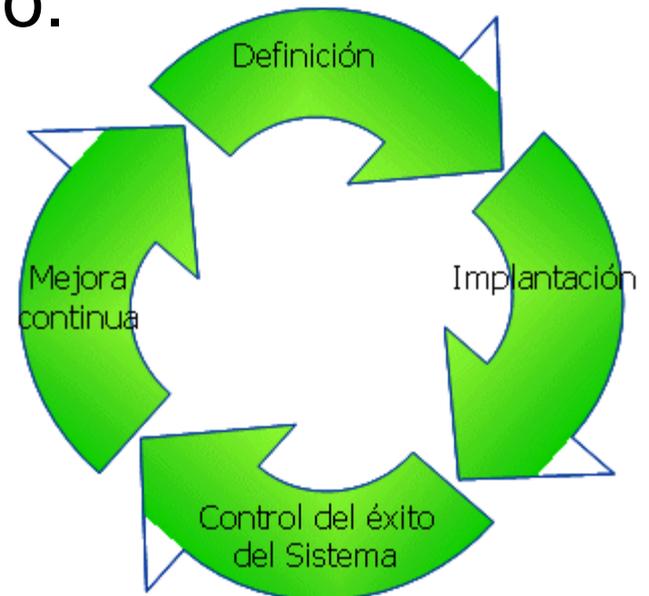
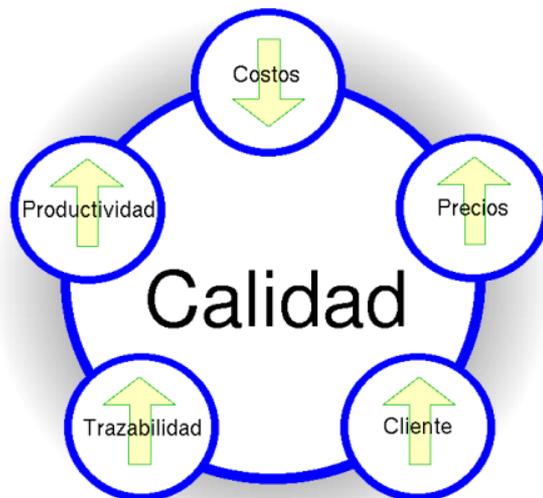
TACNA. El director de Competitividad del Ministerio de la Producción, Luis Rosa Pérez Tuesta, anunció ayer en Tacna que el programa Innovate Perú- Fidecom, a través de un concurso de proyectos de innovación empresarial, otorgará a nivel nacional a los ganadores de la competencia un total de 200 millones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

Lista

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.



La Empresa

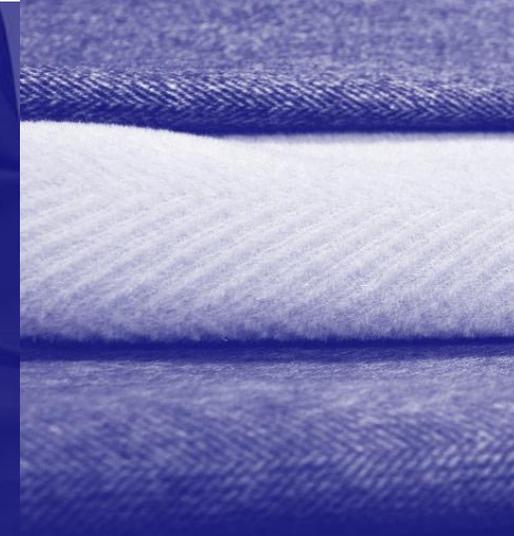
¿Qué factores debe evaluar para poder exportar?

- 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 Lúcumo
 - 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

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.

Productos • Turismo

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
-	-	-	-	-	-	-

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

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 'Conocenos', '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 article is titled 'MINAG PROMOVERÁ EN 2010 INSTALACIÓN DE 10 MIL NUEVAS HECTÁREAS DE CULTIVOS DE PALMA ACEITERA' and includes a photo of people in a field. A 'Bioseguridad' logo is also present. On the right side, there is a 'Direcciones y Programas del Minag' sidebar listing various government departments and agencies.

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



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 '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 "COMPETITIVIDAD: Desafío para la Artesanía"'. 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

¿Dónde encuentro información sobre productos de exportación?

Otras fuentes:

Banco Central de Reserva del Perú:

www.bcrp.gob.pe

Ministerio de Economía y Finanzas: www.mef.gob.pe

Instituto Nacional de Estadística e Informática:

www.inei.gob.pe

ProInversión: www.proinversion.gob.pe

Superintendencia Nacional de Administración

Tributaria: 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.

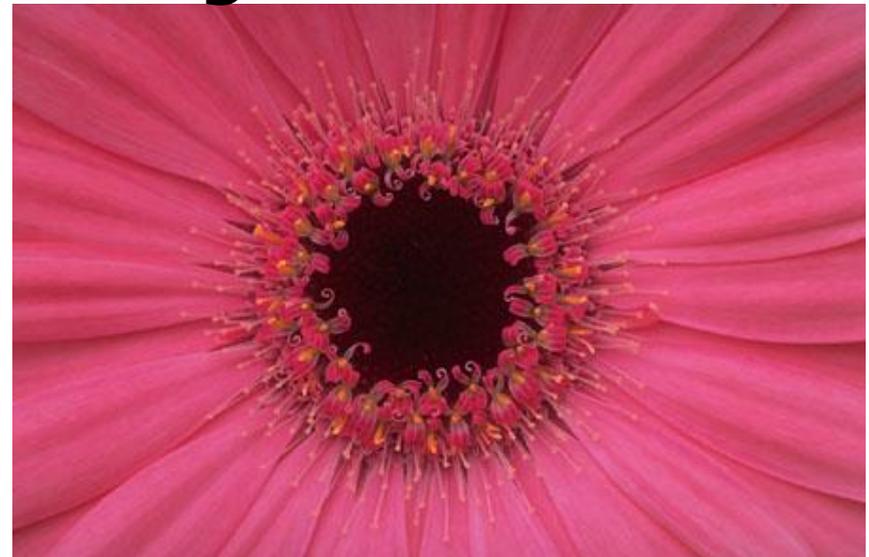
EL MERCADO



**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

ESTUDIOS Y PERFILES DE MERCADO

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

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...

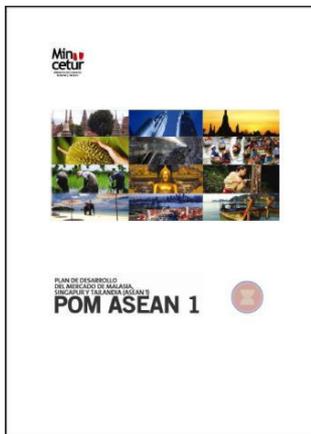
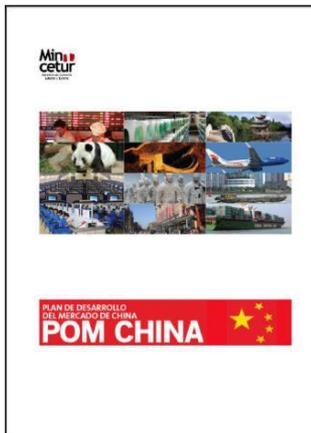
Patrocinador exclusivo Interbank

Organizan promperu CCL MRE PERU Ministerio de Comercio Exterior y Turismo

CENTRUM

www.promo.com.pe

¿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

Minicetur

tlc

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

Planes Operativos de Mercado

ESTUDIOS POMs

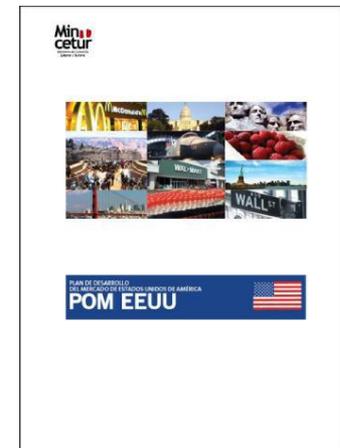
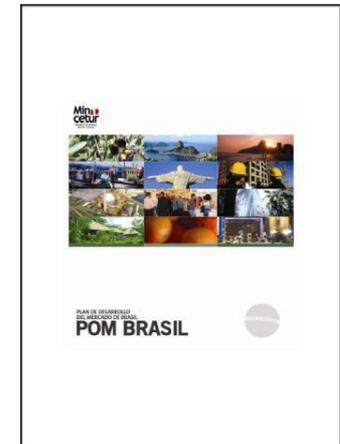
- >> POM México
- >> POM ASEAN1
- >> POM Brasil
- >> POM Japón
- >> POM UE1
- >> POM Estados Unidos
- >> POM China

Presentaciones POMs

Enlaces de Interés

- PROMPEX PERU
- ADEX
- COMEXPERU
- SUNAT
- Consejo Nacional de Descentralización
- Consejo Nacional de la Competitividad
- ProlInversión
- Ministerio de Economía y Finanzas

CLOSE X



¿Dónde encuentro información sobre mercados?

The screenshot shows the CIA's 'The World Factbook' website. The header includes the CIA logo and the text 'CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY THE WORK OF A NATION. THE CENTER OF INTELLIGENCE.' Below the header is a search bar and a 'Publications' section. The main content area is titled 'THE WORLD FACTBOOK' and features a navigation menu with options like 'ABOUT', 'REFERENCES', 'APPENDICES', 'FAQs', and 'CONTACT'. A large world map is displayed, with a sidebar on the left offering 'REGIONAL MAPS', 'FLAGS OF THE WORLD', 'GUIDE TO COUNTRY COMPARISONS', and 'DID YOU KNOW?'. The main text area provides information about the World Factbook and includes a 'WHAT'S NEW' section with updates from August 2010.

www.cia.gov

The screenshot shows the TFO Canada website. The header features the TFO Canada logo and the text 'Expertos en comercio al servicio de los países en desarrollo'. Below the header is a navigation menu with options like 'Página principal', 'Acerca de la TFO Canada', 'English', 'Français', and 'BUSQUEDA'. The main content area is titled 'Bienvenido al mercado canadiense...' and includes a 'Noticias' section with a link to 'Boletín de Noticias - Exportando a Canada (Abril - Junio 2010)'. A 'REGRESOS' section is also visible. The right sidebar contains a 'Menú' section with links to 'Prepárese para Exportar', 'El Mercado Canadiense', 'Preguntas & Respuestas', 'Enlaces con el Mercado', 'Noticias', and 'Eventos'. There is also a login section with fields for 'Nombre de usuario:' and 'Contraseña:' and a 'REGISTRAR' button.

www.tfocanada.ca

¿Dónde encuentro información sobre mercados?

The screenshot shows the CBI website with a blue header and navigation menu. The main content is divided into three columns:

- NEWS & EVENTS:** Includes articles like "Changes on the CBI's country list...", "Food contact materials: A complex matter", and "Africa Report interviews the founder of Thembi Wines...".
- EU MARKET INFORMATION:** Features a search bar for market sectors and EU countries, and a "POPULAR DOWNLOADS" section with links to reports like "Food ingredients: The EU market for frozen fruit and vegetables".
- OPEN FOR APPLICATION:** Lists "EXPORT COACHING PROGRAMMES" and "SUPPORTERS TRAINING".

At the bottom, there is a "CBI NEWSLETTER" sign-up form and a "SHOWROOM" banner.

www.cbi.eu

The screenshot shows the JETRO website with a white header and navigation menu. The main content is divided into several sections:

- Quick Links:** Includes links for "Online Bookshop", "E-Mail Newsletter", "Business Matching Database", "Library", and "Institute of Developing Economies".
- Latest News:** Lists recent news items such as "Aug. 17, 2010" and "Aug. 19, 2010".
- Topics:** Lists topics like "IT Arm of Giant Indian Conglomerate Tata Opens Office in Osaka" and "Global Company: Top Management Seminar 'Shift to Low-Carbon Societies with Lithium-ion Batteries'".
- Special Feature:** Highlights "Air Busan Co., Ltd. Fukuoka/Osaka Branch" and "Air Busan, a fast-growing Korean budget airline company".

A "JETRO Worldwide" map is also visible in the top left of the main content area.

www.jetro.go.jp

¿Dónde encuentro información sobre mercados?

Otras fuentes de perfiles:

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



¿Dónde encuentro información sobre mercados?

Estadísticas internacionales:

☐ Latinoamericana:

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



¿Dónde encuentro información sobre mercados?

Estadísticas internacionales:

❑ Estados Unidos:

✓ FAS: www.fas.usda.gov/gats/default.aspx

✓ Census Bureau: www.census.gov

✓ USITC: <http://dataweb.usitc.gov>

❑ Comunidad Europea:

✓ Export HelpDesk:

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/

❑ Corea del Sur:

✓ Ministerio de Conocimientos Económicos:

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

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

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

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

PRODUCTO / MERCADO

Búsqueda de producto

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

Búsqueda por mercado
Albania

CAPACITACIONES

- Capacitaciones Organizadas por PROMPERU
 - Miércoles del Exportador
 - Talleres Especializados ADCC-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](#)

Módulo Aprendiendo a Exportar

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

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 Zoonosanitario](#)
- [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](#) | [Regístrese](#)



SII SII SII SII SII SII SII SII SII SII
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

❑ 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

- 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](#)



EXPO PERU

[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



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

Buscar ▶

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

Ingresar ▶

[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



Factura Electrónica



Presentación PDT



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



Click



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 displays the official website of the Peruvian Ministry of Foreign Trade and Tourism (Mincetur). The header features the Peruvian coat of arms and the text 'Ministerio de Comercio Exterior y Turismo'. A navigation bar includes links for 'Mincetur', 'Comercio Exterior', 'Turismo', 'Artesanía', 'Casinos y Tragamonedas', 'Centro de Noticias', 'Transparencia', and 'Contáctenos'. The main content area is titled 'Comercio Exterior' and highlights 'Preferencias Arancelarias'. A sidebar on the left lists various categories such as 'Funciones y Normatividad', 'Plan Exportador', and 'Acuerdos Comerciales'. The main text discusses the economic benefits of trade liberalization, including job creation and improved living standards. On the right, there are logos for 'tratado de libre comercio PERU - EE.UU.', 'prom perú', 'APEC PERU 2008', and 'VUCE Perú'.

PERÚ Ministerio de Comercio Exterior y Turismo

Premio MINCETUR da más de S/ 1 Millón: 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

¿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

	Seguro es tomado por:	Transporte:
EXW	Importador	Aéreo / Marítimo / Terrestre
FOB	Importador	Marítimo
CIF	Exportador	Marítimo
DDP	Exportador	Aéreo / Marítimo / Terrestre



ADUANA DE EXPORTACIÓN

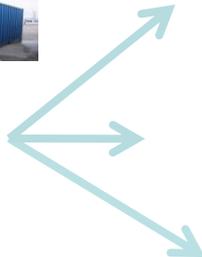
AEROPUERTO O LUGAR DE EMBARQUE TERRESTRE

AEROPUERTO O LUGAR DE DESTINO TERRESTRE

ADUANA DE IMPORTACIÓN



FCA
Franco transportista

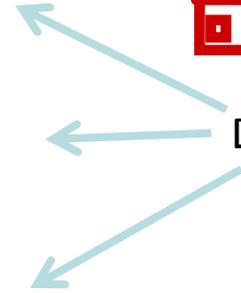


CPT
Transporte pagado hasta

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

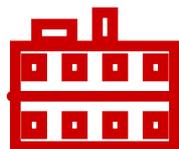
EXW



VENDEDOR



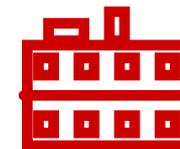
ADUANA DE EXPORTACIÓN



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 ”



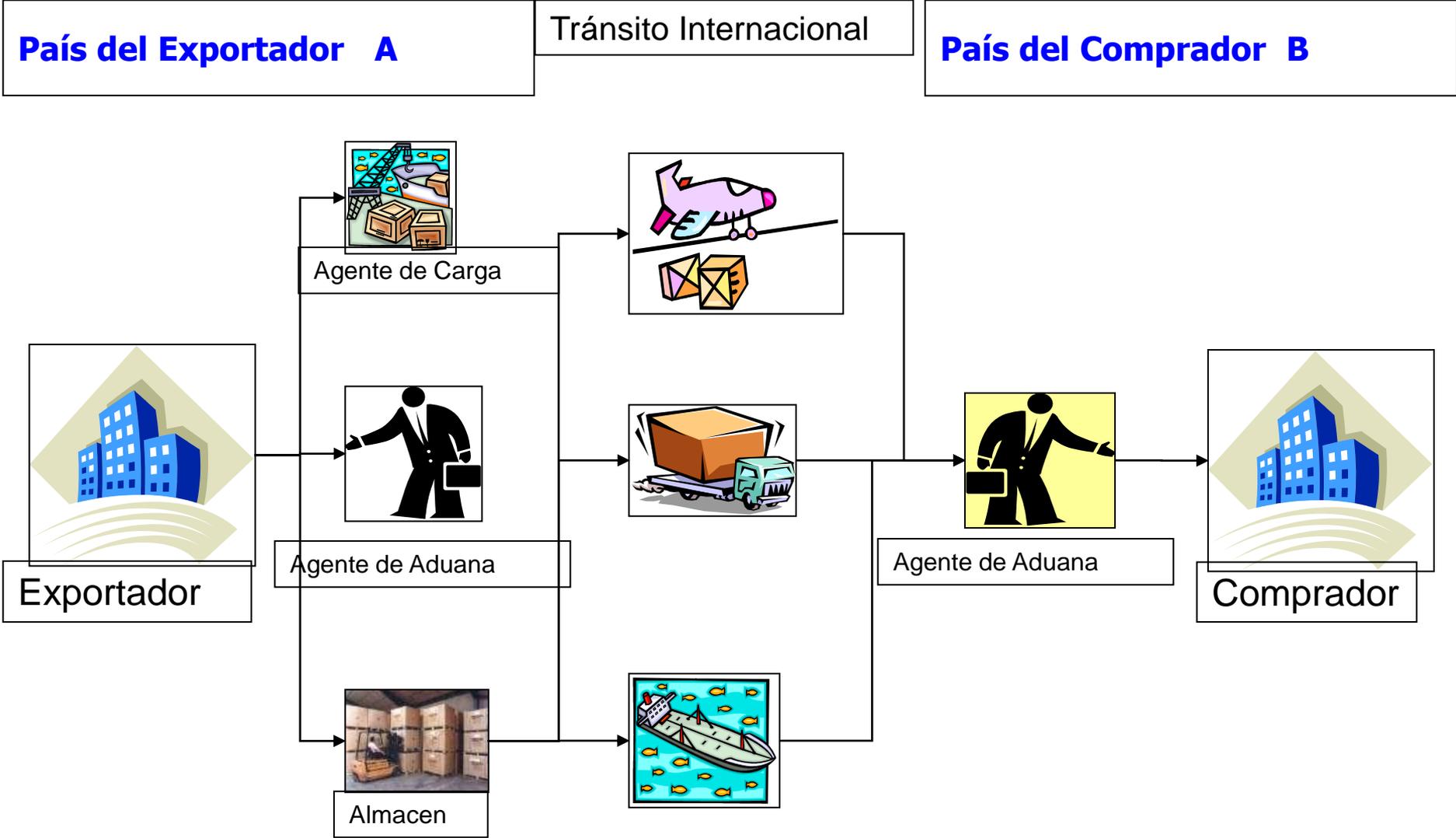
Vendedor soporta todos los gastos y riesgos necesarios para llevar mercancía a destino



(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 / www.siicex.gob.pe



CENDOC:

cendoc@promperu.gob.pe (anexo 1309)

Módulos de Atención:

sae@promperu.gob.pe (anexo 1216)

sae1@promperu.gob.pe (anexo 1205)



Talleres ADOC:

forodigital@promperu.gob.pe (anexo 1304)