

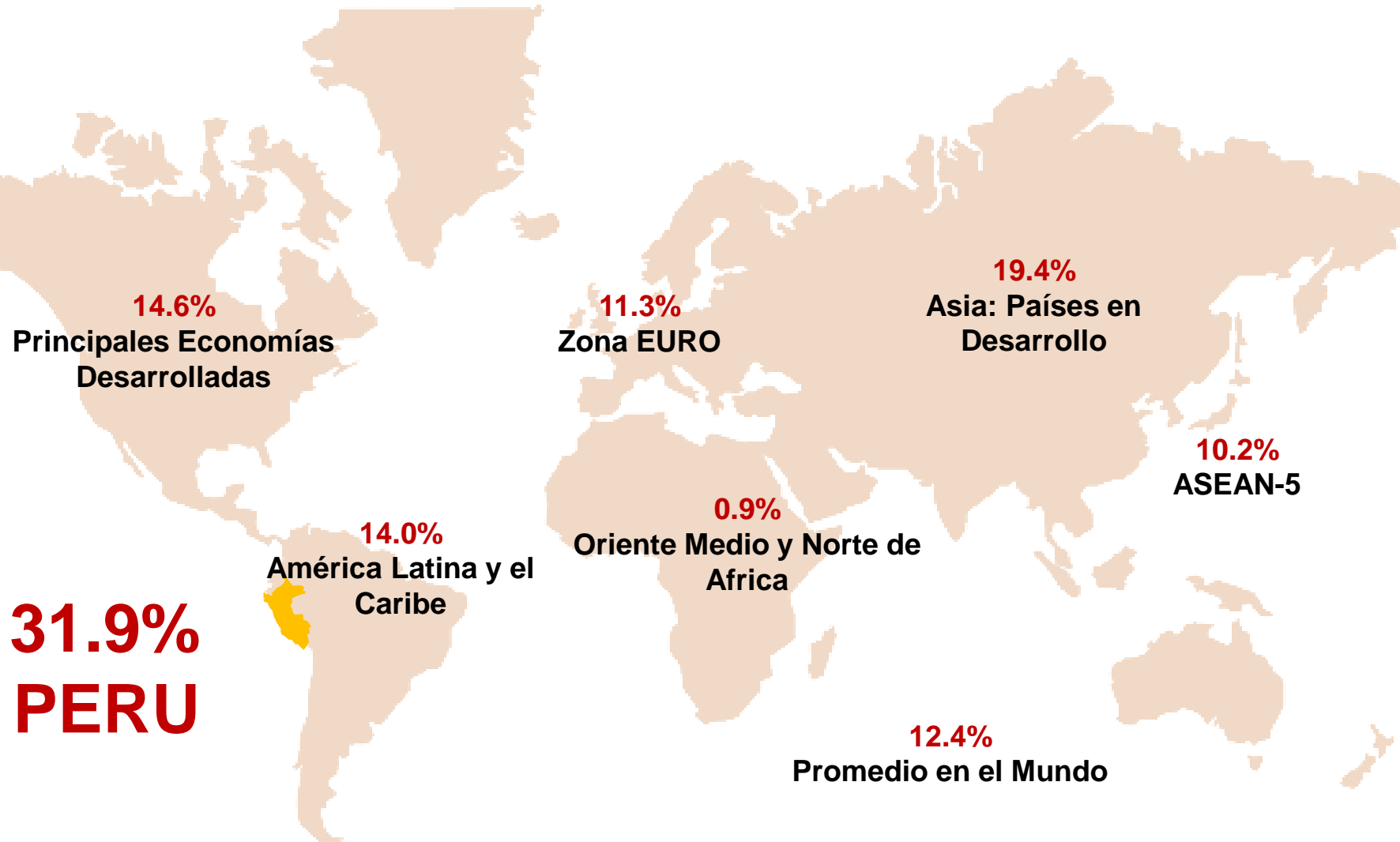
Aprendiendo a Exportar Paso a Paso





Crecimiento de las Exportaciones Peruanas

Crecimiento 2009 – 2010 (var%)

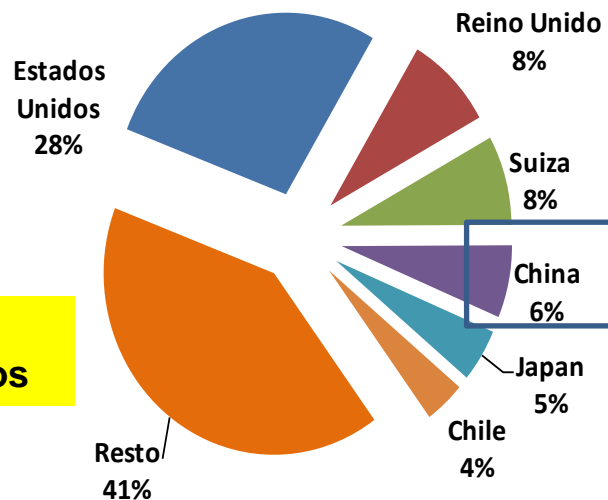




Crecimiento de las Exportaciones Peruanas

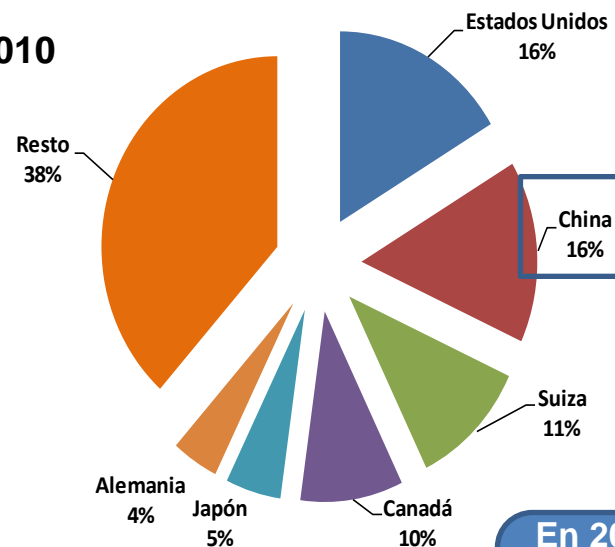
Exportaciones: Principales destinos

2000



162
destinos

2010



180
destinos

En 2011, China es
nuestro principal
destino de
exportación (16%
total)



Acceso preferencial a mercados

Una economía que trabaja en el proceso de globalización y con acceso a los más grandes mercados y a bloques comerciales regionales



■ Acuerdos vigentes

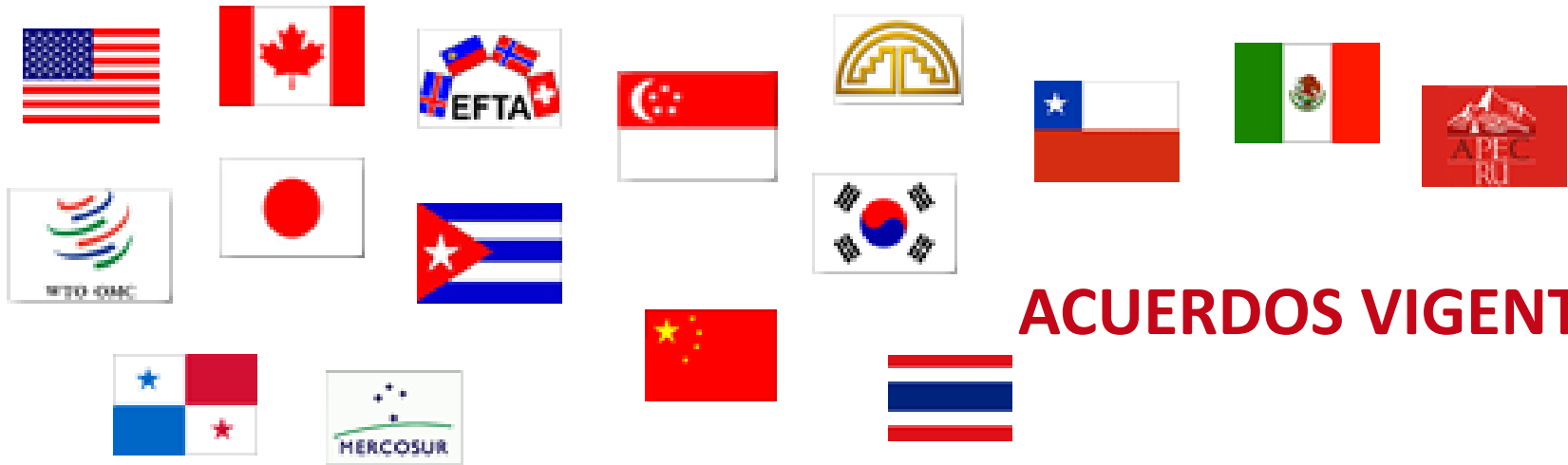
■ Acuerdos por entrar en vigencia



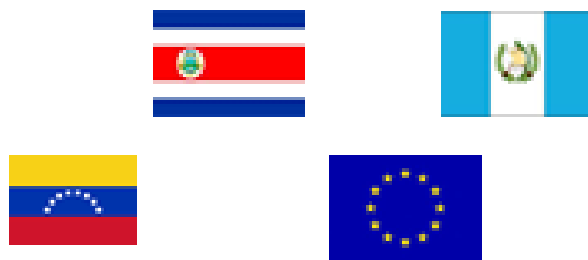
Acuerdos en proceso de negociación
Acuerdos de Asociación Transpacífico (Vietnam, Brunei, Darussalam, Australia, Malasia, Nueva Zelandia, Chile, EEUU, Perú)
TLC CENTRO AMÉRICA



Acceso preferencial a mercados



ACUERDOS VIGENTES



**ACUERDOS POR
ENTRAR EN VIGENCIA**

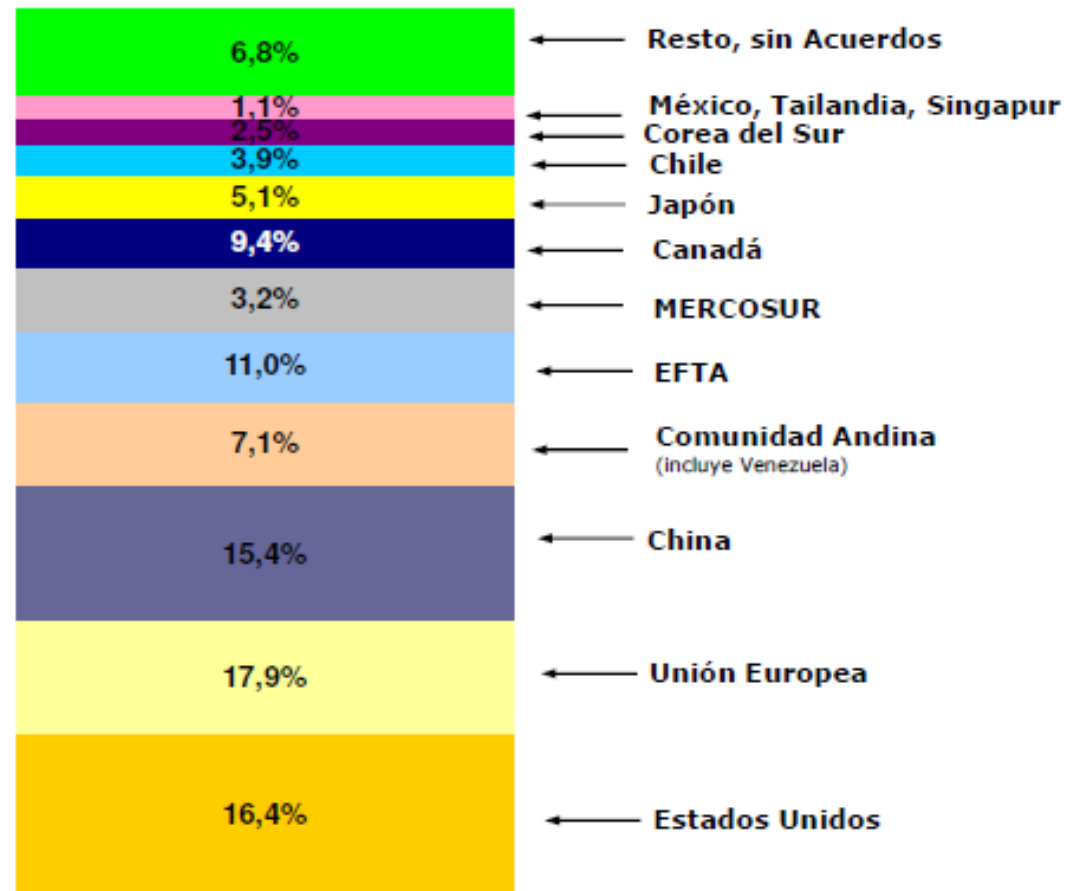
Fuente: <http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/>



Acceso preferencial a mercados

Composición de las exportaciones al año 2010
(en % del total)

Aproximadamente el **93%** del intercambio comercial peruano se realiza con mercados con los que tenemos acuerdos preferenciales de comercio



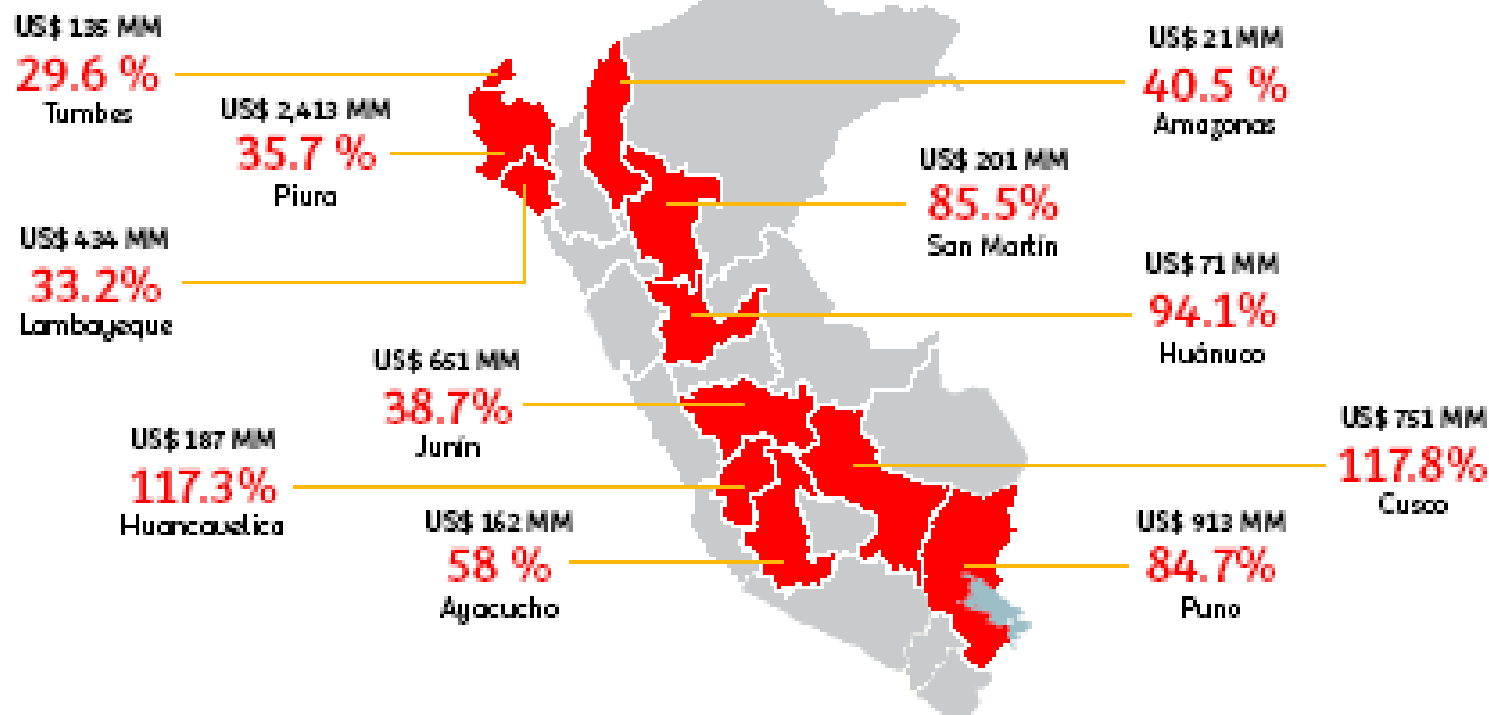
Fuente: SUNAT, MINCETUR

Exportaciones regionales

63% de exportaciones totales

11 regiones crecieron por encima del 28%

+ 19% Crecimiento de exportación en regiones





Proyección 2012

US\$ 49,324 Millones

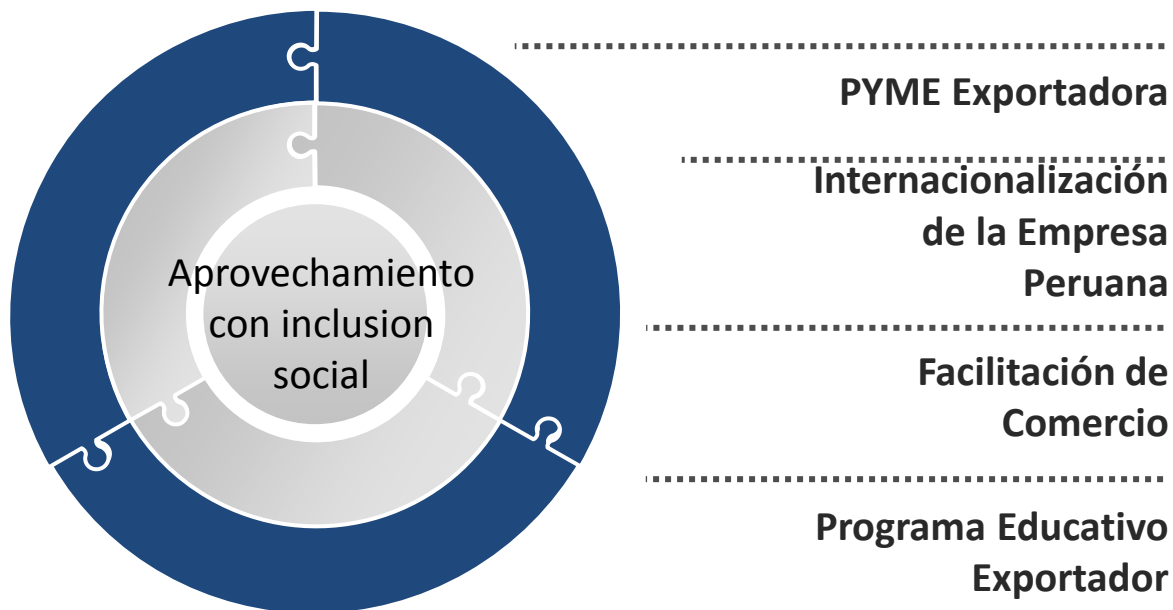
1 millón de empleos



Objetivos 2011-2016

Promoción de las Exportaciones

- **Duplicar las exportaciones totales** (superar la barrera de los USD 86,000 millones)
- **Triplicar las exportaciones no tradicionales** (pasar de USD 7,600 a más de USD 21,000 millones).
- **Duplicar el número de empresas exportadoras** (más de 15,600 empresas exportadores a nivel nacional).





Proceso de Exportación:

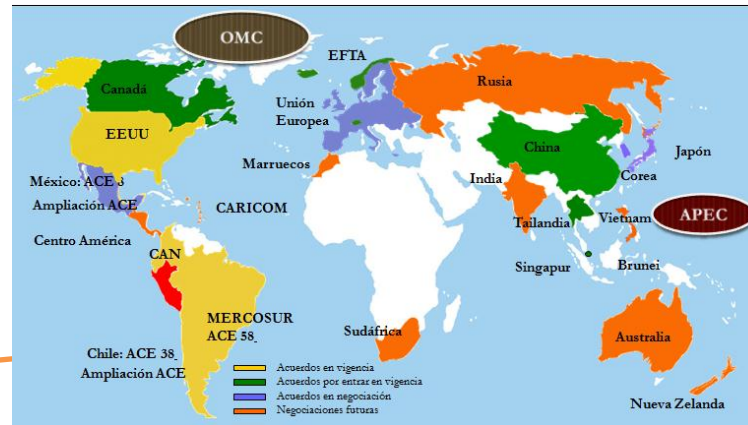
¿Qué necesito?

¿Qué es exportar?



Elementos Estratégicos de la Exportación

MERCADO



PRODUCTO



Instituciones
Públicas: PROMPERÚ, MINAG, ITP, MINEM, otros
Privadas: ADEX, SNI, Cámaras de Comercio, COFIDE, otras

EMPRESA





LA **EMPRESA**





La Empresa

¿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”.

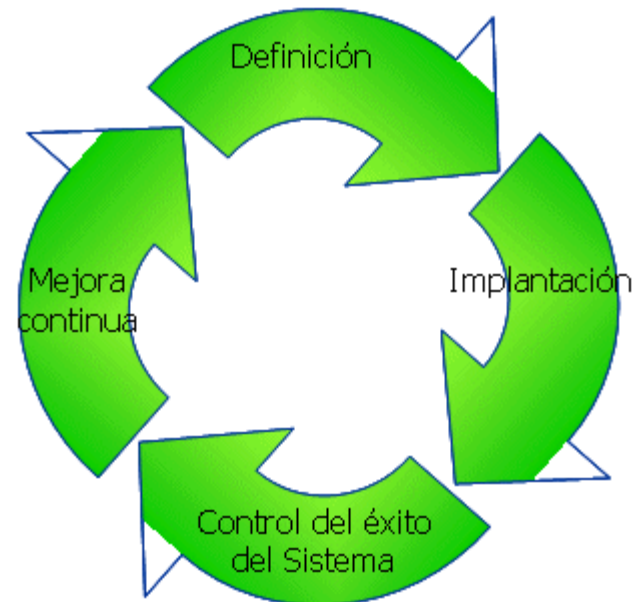
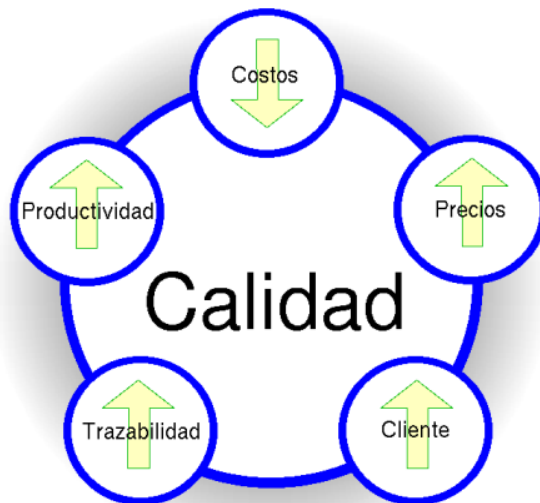
Gracias a Exporta Fácil, también se puede exportar bajo el Régimen Simplificado emitiendo Boletas de Venta.



La Empresa

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.





La Empresa

¿Dónde encuentro información sobre Formalización?

www.crecemype.pe

The screenshot shows the homepage of the Cofide website. At the top, there is a navigation bar with the Cofide logo and the text "Centro de Desarrollo Empresarial de COFIDE" and "Consejero, registra, avisa". Below this, there are several menu items: "Inicio", "Servicios en línea", "Capacitación", "Ofertas", "Entidades asociadas", and "Catálogo empresarial". A main banner features a photograph of people in a meeting and the text "CDE de COFIDE, la primera plataforma de apoyo a la competitividad empresarial". To the right of the banner, there are buttons for "Ingresar a tu cuenta", "¿No eres usuario?", and "Regístrate". Below the banner, there are four service cards: "Directorio empresarial", "Red social empresarial", "Servicios CDE", and "Ofertas". Each card has a brief description and an "Ingresar" button. At the bottom, there is a footer with links to "Directorio empresarial", "Red social empresarial", "Servicios CDE", and "Ofertas".

The screenshot shows the homepage of the CreceMype website. At the top, there is a navigation bar with the Peruvian flag and the text "PERU Ministerio de la Producción". Below this, there are several menu items: "INICIO", "QUIÉNES SOMOS", "MAPA", "CONTÁCTANOS", and "LINKS DE INTERÉS". A search bar is located on the right. The main banner features a photograph of a man in a suit and the text "CreceMype La Web del Empresario MYPE". Below the banner, there are several news articles and banners. One article is titled "PROGRAMA DE FORTALECIMIENTO DE CAPACIDADES PARA MYPES ARTICULADAS A CADENAS PRODUCTIVAS" and mentions the "Cadena de Cacao Blanco Alto Piura". Another banner is titled "PROGRAMA DE BUENAS PRÁCTICAS DE MANUFACTURA Y GESTIÓN (BPMG)" and includes the text "EVENTO DE PRESENTACIÓN - CONVOCATORIA 2018" and "¡Infórmate aquí!".

www.cde-cofide.com.pe



Globalización: se acortan las distancias...



Nuevos retos :

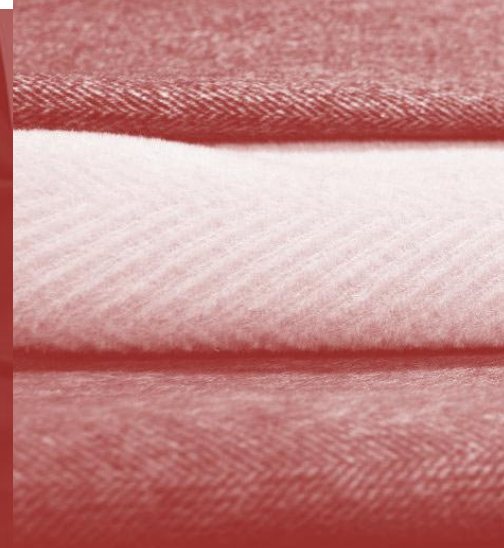
- Mayor competencia
- Productos de calidad
- Diferentes preferencias de los consumidores
- Nuevos mercados, nuevos retos
- Nuevas regulaciones para ingresar a mercados exigentes
- Requisitos de calidad comercial exigentes

Debemos ser más competitivos





EL PRODUCTO





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



El Producto y las preguntas que deberíamos considerar

¿ES “IMPORTABLE”?

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





El Producto

Tendencias



- Clima competitivo
- Relación precio-calidad
- Marcas propias
- Segmento
- Conciencia consumidora
- Productos orgánicos
- [Código de ética](#)
- Medios de difusión



El Producto





El Producto





El Producto

¿Dónde encuentro información sobre productos de exportación?

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

Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior

Organizan: CCL, MEF, AINVEST, etc.

Con el apoyo de: AINVEST, etc.

Exporta a Europa
Cámara de Comercio - Lima

Programa de capacitación y asistencia técnica a pequeñas y medianas empresas peruanas que deseen exportar al mercado europeo

21 de agosto del 2011 Cifras Oficiales Informes de las exportaciones peruanas por sectores

Lista de Productos Priorizados

- Agropecuuario
 - Acéite de Oliva
 - Acetuna
 - Achiote
 - Ajo
 - Aji
 - Alcachofa
 - Antocianina
 - Arvejas
 - Barbasco
 - Cacao
 - Café
 - Caigua
 - Camote
 - Camu Camu
 - Cebolla
 - Chancapiedra
 - Chirimoya
 - Chuchuhuasi
 - Espárrago
 - Frijoles
 - Granada
 - Guanábana
 - Habas
 - Hercampuri
 - Higos
 - Hojas de Guanábana
 - Jalapeño
 - Jugo de maracuya
 - Limón Sult
- Minería no metálica
 - Cemento
 - Cristal templado
 - Inodoro
 - Mármol y Travertino
 - Pisos
 - Vidrio de Seguridad
- Pesquero
 - Abalones congelados
 - Abalones en conserva
 - Algas
 - Almejas congeladas
 - Almejas en conserva
 - Anchoas en salazón
 - Anchoas envasadas (semi conservas)
 - Anchoveta congelada
 - Anchovetas
 - Anguila congelada
 - Atún fresco-refrigerado
 - Atún aleta amarilla fresco-refrigerado
 - Atún congelado
 - Atún en conserva
 - Barriete congelado
 - Caballa congelada
 - Caballa en conserva
 - Calamar congelado
 - Caracol Congelado
- Sidero-metalúrgico
 - Alambre Cincado
 - Alambre Recoado
 - Alambre de puas
 - Alcantarilla
 - Angulo
 - Barra Hierro / Acero
 - Chatarra de Aluminio
 - Clavos
 - Gavión
 - Huajes
 - Perfil de Aluminio
 - Perno
 - Platina
 - Tejas metálicas
- Textil
 - Abrijo de Alpaca
 - Blusas de algodón
 - Camisas de algodón
 - Chaqueta de Alpaca
 - Chompa
 - Confecciones para bebe
 - Fibra de Alpaca
 - Hilado de Alpaca
 - Pantalón de Alpaca
 - Pantalones mujer plano
 - Pantalones mujer punto
 - Pantalón Denim
 - Paño

www.siicex.gob.pe

21 de Agosto del 2011 Inicio Contáctenos Intranet Idioma Español

BIOCOMERCIO PERU
PROGRAMA NACIONAL DE PROMOCIÓN DE BIOCOMERCIO

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

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

15th Anniversary SupplySideWest International Trade Show and Conference

Información Comercial

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

Productos Turismo

Noticias

- 16 de Agosto del 2011 Seminario Internacional "Biodiversidad, comercio y cambio climático"
- 15 de Agosto del 2011 FONDO CONCURSABLE BioCAN - INVITACION A PRESENTAR PROPUESTAS
- 02 de Agosto del 2011 Aprueban Norma Para Facilitar Comercialización de la Lúcumá
- 26 de Julio del 2011 Talleres especializados para el sector AgroIndustria
- 13 de Julio del 2011 Plan de Introducción al Mercado Internacional

Calendario de actividades

| dom | lun | mar | mié | jue | vie | sáb |
|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
| 31 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 |

www.biocomerciooperu.org



El Producto

¿Dónde encuentro información sobre productos de exportación?

The screenshot shows the homepage of the Ministry of Foreign Affairs and Tourism (Mincetur). At the top, there is a navigation bar with links for 'Inicio', 'Correo', 'Intranet', and 'Contáctenos'. Below this is a large banner image featuring a handshake and a scenic view of Machu Picchu. A horizontal menu lists various sectors: Mincetur, Comercio Exterior, Turismo, Artesanía, Casinos y Tragamonedas, Centro de Noticias, Transparencia, and COPESCO Nacional. The main content area is titled 'Centro de Noticias' and features a news article with the headline 'Ministro José Luis Silva lanza campaña "Centro Pone"'. The article text mentions a campaign launched on August 19, 2011, in San Isidro, aimed at promoting tourism packages. Below the article, there are sections for 'Comunicados' and 'Documentos Importantes', including a seminar for exporters and a trade agreement between Peru and Korea.

www.mincetur.gob.pe

The screenshot shows the homepage of the Ministry of Agriculture (MINAG). The top navigation bar includes 'Inicio' and 'maps'. A large banner image depicts a rural landscape with a person and cows. Below the banner, a horizontal menu lists: 'Transparencia | Sector Agrario | Normas y Marco Legal | Herramientas de Información | Especiales MINAG | Notas de Prensa'. The main content area is titled 'PORTADA' and features a news article with the headline 'Ministro de Agricultura, Miguel Caillaux anuncia Censo Nacional Agropecuario en el 2012'. The article text states that the IV National Agricultural Census will be conducted in 2012. To the right of the article is a 'GALERÍA MULTIMEDIA' section with a video player. Below the article, there are sections for 'NOVEDADES' and 'OPDS'. The 'NOVEDADES' section includes a seminar on climate change and the 'Día del Café Peruano'. The 'OPDS' section lists various agricultural organizations. On the right side of the page, there is a vertical sidebar with several icons and links: 'PORTAL DE TRANSPARENCIA', 'DIRECTORIO MINISTERIAL', 'BOLETÍN DIARIO DE PRECIOS', 'SEMAFORO DE PRECIOS', 'CONVOCATORIAS TRABAJA CON NOSOTROS', 'CONSULTE EL ESTADO DE SU TRÁMITE', and 'QUEJA O DENUNCIA'.

www.minag.gob.pe



El Producto

¿Dónde encuentro información sobre productos de exportación?

The screenshot shows the homepage of the Ministry of Production of Peru. At the top, there is a navigation bar with 'Servicios a ciudadanos y empresas' and 'Inicio'. Below this is a search bar and a date indicator: 'Bienvenido, hoy es domingo 21 de agosto del 2011'. The main content area features a large image of workers in a factory, with a yellow banner that says 'FORMATOS TUPA'. Below the image are three smaller images labeled 'Lo más consultado', 'MYPE e Industria', and 'Pesquería'. On the left side, there is a vertical menu with options like 'Servicios', 'Prensa', 'Publicaciones', 'Transparencia', 'Código de Ética', 'Control Interno', 'Acercar del Ministerio', 'Direcciones Regionales', and 'Organismos Públicos'. The right side contains sections for 'Noticias del Sector', 'Actividades del Sector', and 'Contáctenos'. At the bottom, there is a 'Ventanilla de Informes' section with dropdown menus for 'Cómo...', 'Dónde...', and 'Qué...'. The footer includes links for 'Recomendar página', 'Galería fotos y videos', 'Dispositivos Legales', 'Enlaces de interés', and 'Mapa del sitio'.

www.produce.gob.pe

The screenshot shows the homepage of the Ministry of Commerce and Tourism of Peru, specifically the 'Artesanías del Perú' section. At the top, there is a navigation bar with 'Inicio', 'Institucional', 'Eventos', 'Registro RNA', 'Directorios', 'Multimedia', 'Contenidos', 'Oportunidades', 'Consultas', and 'Noticias'. Below this is a large red banner for 'Artesanía Peruana Tradición e Innovación' with the text 'Del 22 al 31 de julio Parque Kennedy - Miraflores' and a logo for 'EXHIBE PERÚ 2011'. The main content area features several sections: 'Seleccionados del I Concurso Nacional de Excelenc...', 'Curso "Plan de Negocios en Artesanía"', 'ENLACES DE INTERES' (including 'Ley N° 29073', 'Reglamento de la Ley N° 29073', and 'OBEC'), 'DESTACADOS' (listing 'Los pueblos artesanales', 'Mercados de Artesanías y regalos en Alemania', 'Trabajos en fibras vegetales', 'Trabajos en mates', 'Nuestra textilera', 'Promo Artesanía', and 'Ediciones Anteriores Promo Artesanía'), and 'NOTICIAS' (including 'Cerámica de Chulucanas logra registro en Chile'). The footer includes links for 'Directorio Nacional', 'Registro Nacional', 'Galería de Artesanía', 'Mapa Artesanal', and 'Red de CITES Artesanía'.

www.artesaniasdelperu.gob.pe



EL MERCADO





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**





El Mercado

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



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



El Mercado

¿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



El 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



El Mercado

¿Dónde encuentro información sobre mercados?

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

PRODUCTO / MERCADO

Búsqueda de producto:

Búsqueda por mercado: **Albania**

ESTADÍSTICAS

- Nacionales
- Promerustat
- Internacionales

ESTUDIOS Y PERFILES DE MERCADO

Ingrese el nombre del Estudio a buscar:

Búsqueda Avanzada

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

INGRESO

USUARIO:

CLAVE:

Olvídid su clave | Regístrate

negocios en tu mano

www.siicex.gob.pe

PROMO 2011

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

Acuerdos comerciales:
oportunidades para todos

seminarios
talleres de trabajo
reuniones personalizadas

LIMA: 3 y 4 de octubre
(Cámara de Comercio de Lima)
Regiones: 6 y 7 de octubre
(Arequipa, Cusco, Junín, Loreto, Piura)

promo

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

Inteligencia de Mercados

Conozca a los consejeros que participarán en el PROMO.

Registro en Línea

Inscríbese y programe su agenda de reuniones.

Ingresar

Usuario:

Contraseña:

más... Presentaciones... más...

Auspiciador: COMINSTALL

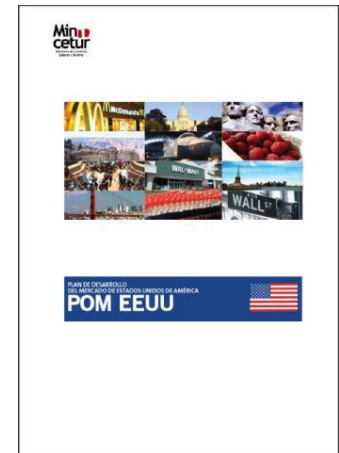
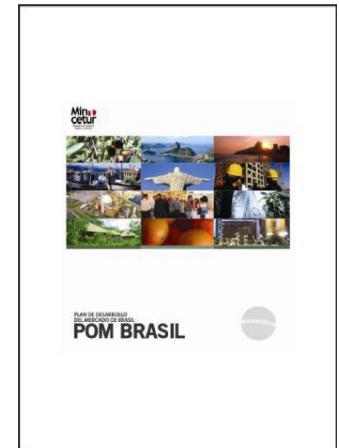
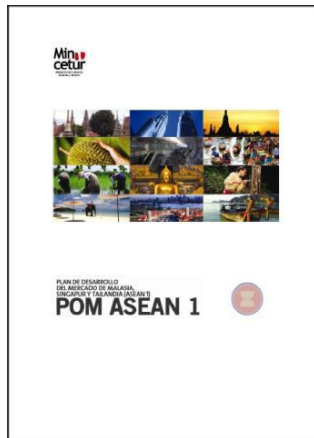
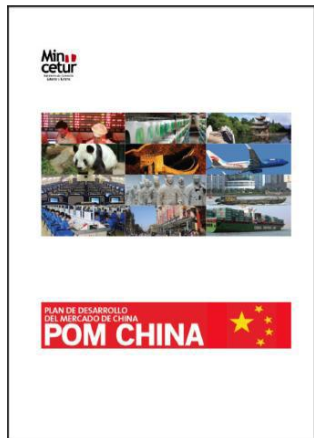
Organizadores: prom-peru, MINISTERIO DEL EXPORTADOR, PCTU, MINISTERIO DEL COMERCIO EXTERIOR Y TURISMO, MPP, CCL, @Perú

www.promo.com.pe



El Mercado

¿Dónde encuentro información sobre mercados?





El Mercado

¿Dónde encuentro información sobre mercados?

The screenshot shows the CIA's 'The World Factbook' website. At the top, it says 'CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY' and 'THE WORK OF A NATION. THE CENTER OF INTELLIGENCE.' Below this is a search bar and a 'Publications' section. The main heading is 'THE WORLD FACTBOOK'. There are navigation tabs for 'ABOUT', 'REFERENCES', 'APPENDICES', 'FAQs', and 'CONTACT'. A dropdown menu allows users to 'Select a Country or Location'. Below this is a world map with a 'SELECT A REGION OR CONTINENT' prompt. A 'WHAT'S NEW' section lists updates, such as 'August 06, 2010 - In the Transportation category, the "Airports" entry...'. On the left, there is a sidebar with a 'Library' section containing various publications and a 'Mission' section.

www.cia.gov

The screenshot shows the TFO Canada website. At the top, it says 'Information Advice Contact' and 'TFO CANADA'. Below this are navigation links for 'SERVICES FOR FOREIGN SUPPLIERS', 'SERVICES FOR CANADIANS BUYERS', 'SERVICES FOR TRADE SUPPORT INSTITUTIONS', and 'ABOUT TFO CANADA'. There is a search bar and a 'User Group: Foreign Supplier' dropdown. A 'CHANGE CUSTOMIZATION' button is in the top right. The main heading is 'WELCOME TO THE CANADIAN MARKETPLACE'. Below this is a large map of Canada with a red maple leaf. A 'Did you know...' section states '1,524 The number of Canadian importers registered on the TFO Canada service...'. Another section states '22 The number of Canadian market publications available'. There is a 'Register Now' button. Below the main heading, there is a section for 'Tell us what your area of interest is so we can customize the content of our website to better suit your needs:'. This section has dropdowns for 'Choose a sector: None' and 'Choose a country: Peru'. Below this are radio buttons for 'You are a: Foreign Supplier', 'Canadian Buyer', and 'Trade Support Institution'. A 'Go' button is next to them. Below this is a section for 'Please register with us free of charge to gain access to detailed trade information...'. At the bottom, there are three main sections: 'Caribbean Giftware Project Illuminates Luna Design', 'Foreign Supplier Database' (with 'General Industry Search' and 'Product-Specific Search' buttons), and 'Current Trade News' (with 'Canada Reaches Free Trade Deal with Honduras' and 'A Handbook' buttons).

www.tfoCanada.ca



El Mercado

¿Dónde encuentro información sobre mercados?

The screenshot shows the CBI website homepage. At the top, there is a navigation bar with links for Home, Market Info, Sectors, Suppliers, Supporters, Buyers, Countries, and About us. The main content area is divided into several sections: NEWS & EVENTS, EU MARKET INFORMATION (with a search form for market sector and EU country), OPEN FOR APPLICATION (listing export coaching programmes), POPULAR DOWNLOADS, and CBI'S VIRTUAL SHOWROOM. There is also a CBI NEWSLETTER sign-up form and a featured article about Kenya.

www.cbi.eu

The screenshot shows the JETRO website homepage. At the top, there is a navigation bar with links for Home, Investing in Japan, Cool Japan, Business Opportunities, Reports and Statistics, and About Us. The main content area features a JETRO Worldwide map, Quick Links, Latest News, and Special Feature sections. There is also a search bar and a 'GO' button.

www.jetro.go.jp



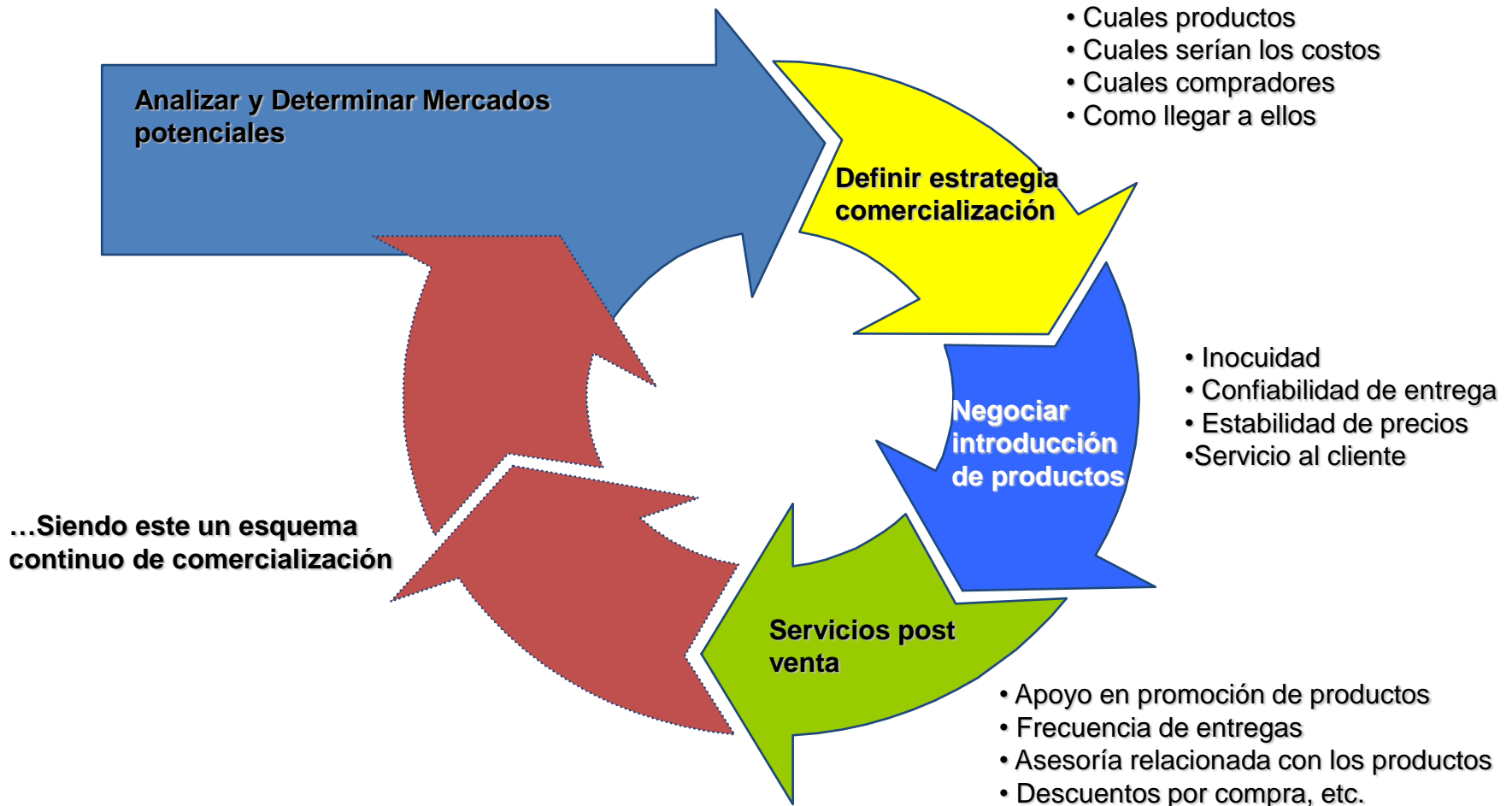
¿Qué es Inteligencia de Mercados?

Es un proceso de exploración de las variables indicativas del comportamiento actual y tendencial de la oferta, demanda, precios de un producto a nivel global o en nichos específicos de mercado.

Realizar un estudio de Inteligencia de Mercados es un paso necesario para todos los empresarios que deseen incursionar o mejorar su participación en el comercio internacional.



El proceso de Inteligencia de Mercados





Acceso preferencial a mercados

BENEFICIO INTELIGENCIA DE MERCADOS

- ✓ Reduce riesgos del mercado
- ✓ Identifica oportunidades de negocio antes o mejor que la competencia
- ✓ Anticipa los cambios en el mercado
- ✓ Brinda alta calidad de información sobre el cliente o competidor
- ✓ Disminuye costos de venta
- ✓ Mejora el control y la administración de ventas
- ✓ Mejora el conocimiento de la competencia
- ✓ Optimiza la distribución de la información dentro de la organización y su seguridad
- ✓ Facilita un buen planeamiento y ejecución
- ✓ Permite priorizar la inversión en mercadeo



Errores en Inteligencia de Mercados

- No validar la información
- No usar la información
- Atender rumores u opiniones
- Subestimar o sobre estimar en el análisis y conclusiones.
- No valorar adecuadamente al competidor
- No preparar planes de contingencia



HERRAMIENTAS



Herramientas de Inteligencia de Mercados



CBI
Ministry of Foreign Affairs of the Netherlands



JETRO



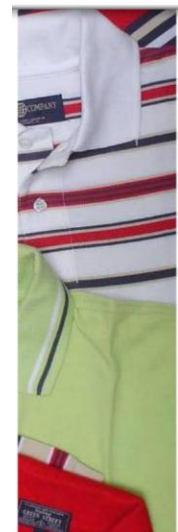
International
Trade
Centre

TRADE MAP

Estadísticas de comercio para el desarrollo internacional de las empresas



BUSINESS MONITOR INTERNATIONAL
All Services



¿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 afectada 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.

<http://www.sunat.gob.pe/legislacion/aduanera/index.html>



Modalidades de Exportación

Menor a US\$ 5,000

Se considera una exportación de menor cuantía.

El trámite aduanero se puede realizar directamente con la entidad aduanera.

Documento a presentar:
Declaración Simplificada de Exportación (DSE).

Mayor a US \$ 5,000

Se considera una exportación comercial.

Se requiere contratar los servicios de un agente de aduanas.

Documento a presentar:
Declaración Aduanera de Mercancías (DAM).

- Región
- Sector
- Calidad
- Regulaciones
- Facilitación
- Test Exportador
- Acuerdos Comerciales
- Aranceles Preferenciales
- Exporta Fácil
- Inteligencia de Mercados
- Directorios
- Enlaces de Interés
- Calendario de Actividades
- Comuníquese

www.siicex.gob.pe

Informes de las exportaciones peruanas por sectores

9-1

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
- Aprendiendo a Exportar
- Información de Mercados

ESTUDIOS Y PERFILES DE MERCADO

Ingrese el nombre del Estudio a buscar:

[Búsqueda Avanzada](#)



Sistema Integrado de Información
de Comercio Exterior

BO DE REVISTA

@market

Ven y descubre lo que
PERUMODA tiene p

1 2 3 4 5

[clic aquí](#)

Regiones

Sectores Productivos

Calidad

Regulaciones

Facilitación

Test Exportador

Acuerdos Comerciales

Aranceles Preferenciales

Exporta Fácil

Inteligencia de Mercados

Directorios

Enlaces de Interés

Calendario de Actividades

Comuníquese

31 de enero del 2012

Cifras Oficiales

Informes de las exportaciones
peruanas por sectores

9-1

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



INGRESO

USUARIO

CLAVE

Ingresar

[Olvidó su clave](#)

[Regístrese](#)

- Regiones
- Sectores Productivos
- Calidad
- Regulaciones
- Facilitación
- Test Exportador
- Acuerdos Comerciales
- Aranceles Preferenciales
- Exporta Fácil
- Inteligencia de Mercados
- Directorios
- Enlaces de Interés
- Calendario de Actividades
- Comuníquese

31 de enero del 2012

Cifras Oficiales

Informes de las exportaciones peruanas por sectores

🏠 🔊 ✉️

🔍 |

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\$ 5,000 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 Zoon sanitario](#)
- [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

INGRESO

USUARIO

CLAVE

Ingresar ↗

Olvídid su clave | Regístrate



SIICEX
Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior



**¿Conoce la terminología
básica del Comercio
Internacional?**



Conceptos del Comercio Internacional

- **Partida Arancelaria**
- **Arancel**
- **Preferencia Arancelaria**
- **INCOTERMS**





¿Qué es una Partida Arancelaria?

1005.90.30.00 – Maíz blanco gigante del Cusco

1005.90.30.00 : Capítulo Arancelario 10

1005.90.30.00 : Partida del Sistema Armonizado 1005

1005.90.30.00 : Sub-partida del Sistema Armonizado 100590

1005.90.30.00 : Partida Nandina (Sistema Regional)

1005.90.30.00 : Sub partida nacional (Depende del país).



¿Qué es el Arancel?

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 |



¿Qué son las Preferencias Arancelarias?

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)



INCOTERMS

INCOTERMS (International Commerce Terms)

¿Qué
determinan?

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

ADUANA DE EXPORTACIÓN

AEROPUERTO O LUGAR DE EMBARQUE TERRESTRE

AEROPUERTO O LUGAR DE DESTINO TERRESTRE

ADUANA DE IMPORTACIÓN



FCA



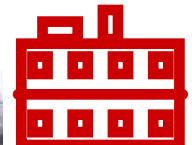
CPT

CIP



DAP

EXW



VENDEDOR

ADUANA DE EXPORTACIÓN

FAS

FOB

CFR

CIF



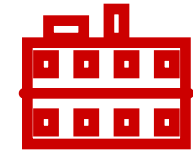
PUERTO DE EMBARQUE

DAP

DAT



PUERTO DE DESTINO



ADUANA DE IMPORTACIÓN

DDP



COMPRADOR

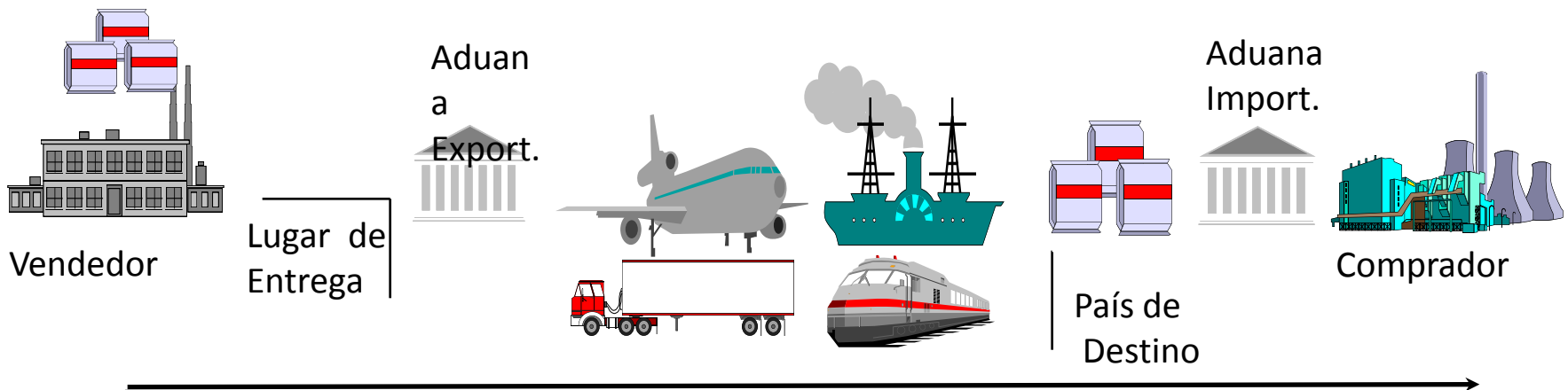


Incoterms

EXW

Precio Mercancía:

No Incluye Fletes,
Seguros, Maniobras ni
Despacho



Riesgo y Responsabilidad del Comprador

- ✓ Recoger la mercancía en el local del vendedor.
- ✓ Contratar Transporte y Seguro de la mercancía hasta destino.
- ✓ Efectuar el despacho de Exportación e Importación.



Incoterms

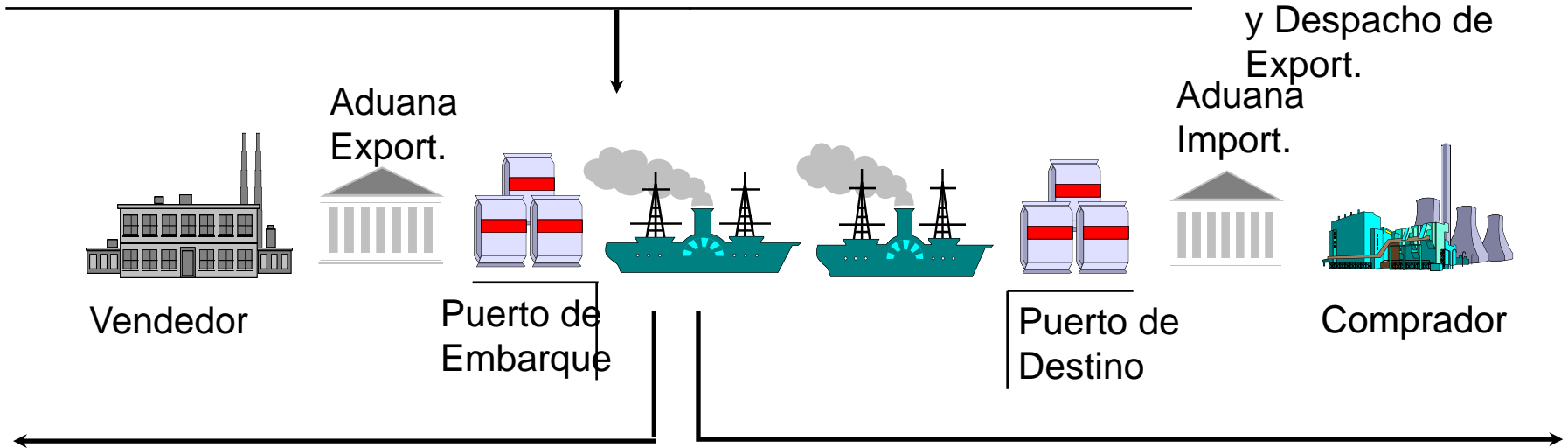
FOB

Precio Mercancía:

Incluye Fletes,
Seguros,
Maniobras hasta
cruzar
la borda del buque
y Despacho de
Export.

Costos del Vendedor

Costos del Comprador



Riesgo del Vendedor

- Entregar mercancía cruzando la “borda” del buque
- Efectuar despacho de Export.

Riesgo y Responsabilidad del Comprador

- Contratar Transporte y Seguro hasta destino
- Efectuar el despacho de Importación.



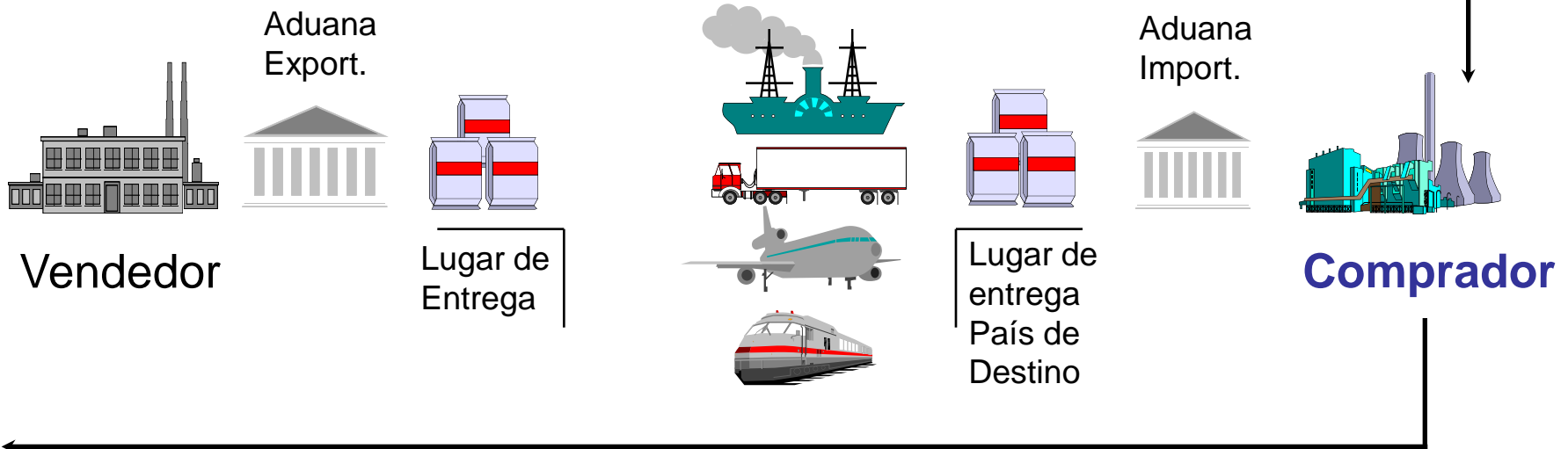
Incoterms

Precio Mercancía:

Incluye Fletes y Seguro hasta lugar convenido país de destino, Despacho de Export y Despacho de Import.

Costos del Vendedor

DDP



Riesgo y Responsabilidad del Vendedor

- Contratar Transporte y Seguro hasta punto de destino
- Entregar en punto convenido en país de destino.
- Efectuar despacho de Export. y Despacho de Import. en país de destino.



GRACIAS

Servicio al Exportador

sae@promperu.gob.pe

sae1@promperu.gob.pe

cendoc@promperu.gob.pe

T. (01) 616-7400 anexo
1205, 1216, 1210 y 1309

