



Meet up - Miércoles del Exportador

# APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

Daniel Anteparra / Claudia Cervantes

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

Seminario Miércoles del Exportador – PROMPERÚ

22 de enero de 2020

Lima, Perú

# TEMARIO

1

POTENCIAL  
EXPORTADOR

2

ESTUDIO DE  
MERCADO

3

PERFIL DEL  
PRODUCTO

4

PROMOCIÓN DE  
TU PRODUCTO

5

CONTACTO  
COMERCIAL

6

TRÁMITE DE  
ADUANAS

7

EMBARQUE AL  
EXTERIOR



1

**POTENCIAL  
EXPORTADOR**

**Comencemos  
a preguntarnos**





Debes realizar un diagnóstico empresarial y evaluar lo siguiente:

- Empresa
- Producto
- Mercado



- ✓ Plan de negocios de exportación
- ✓ Oferta exportable
- ✓ Adaptación del producto

A large, irregular splash of red watercolor paint is positioned on the left side of the page. The color transitions from a deep magenta at the edges to a lighter, more translucent pink in the center. The texture is soft and painterly.

2

# **ESTUDIO DE MERCADO**

A horizontal band of blue watercolor splatters runs across the bottom of the page. The splatters vary in size and intensity, ranging from small, light blue dots to larger, more vibrant blue spots.

# World Map



**NORTE  
AMÉRICA**



**EUROPA**



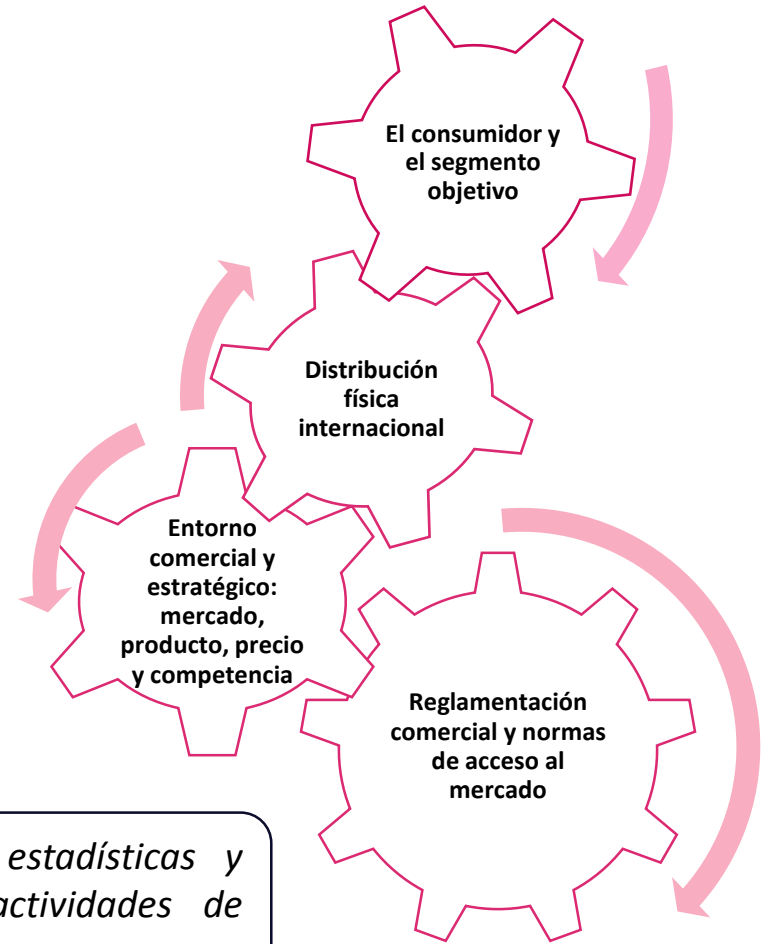
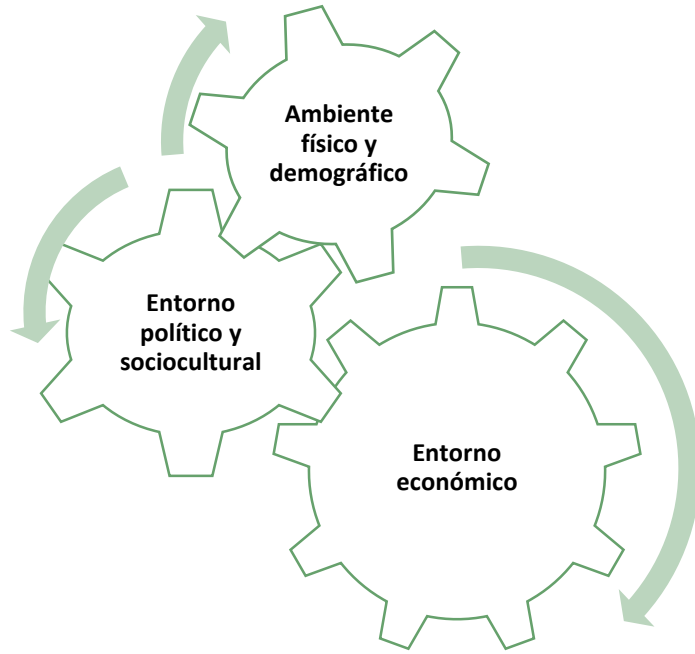
**PERÚ**



Para exportar, es muy importante que conozcas a tus clientes. Para ello, tienes que desarrollar un estudio de mercado, el cual te permite conocer necesidades, tendencias y patrones de consumo, posibles compradores, entre otros. Toda esta información te ayudará a identificar las oportunidades de negocios y a establecer una estrategia de ingreso y posicionamiento en el mercado objetivo.



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



**TOMA  
NOTA**

•Es necesario consultar fuentes de información: estadísticas y bibliográfica especializada y también asistir a actividades de capacitación.



3

# PERFIL DE PRODUCTO





# No olvides!!!!

Tu producto debe generar valor en los consumidores. Por lo tanto, debes ofrecer un producto diferenciado en calidad, certificaciones, empaque o envase, etiquetado y adaptado a las exigencias de los mercados internacionales.

# IDENTIFICA Y REALIZA:



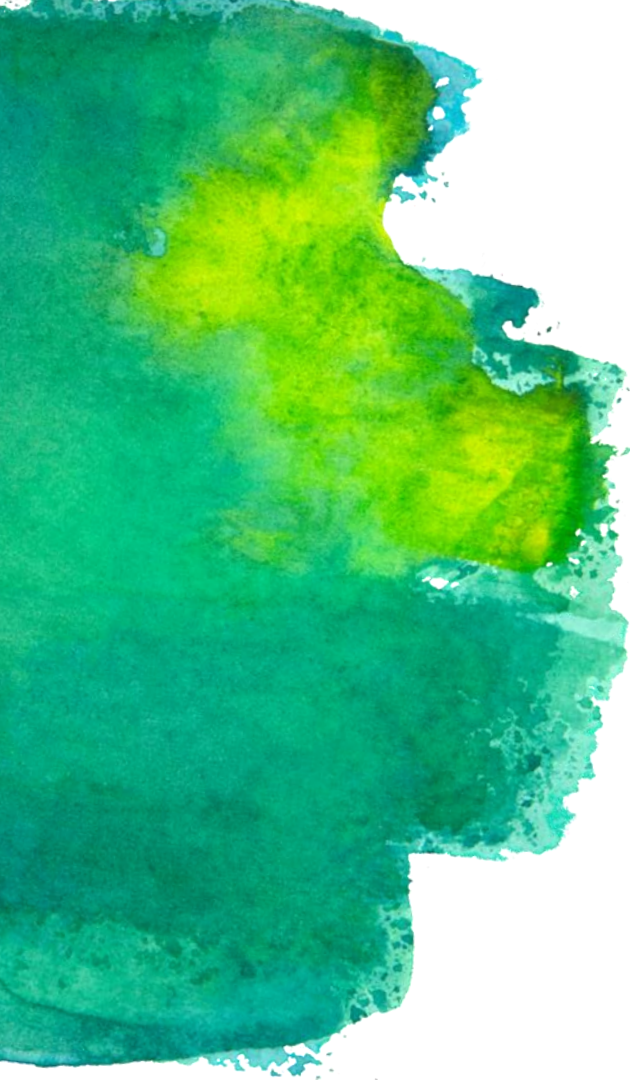
**VALOR  
AGREGADO**

**ADAPTACIÓN**

**BARRERAS  
DE INGRESO**

*Regulaciones para exportar:* <http://ram.promperu.gob.pe/>





GLOBALG.A.P.



4

# PROMOCIÓN COMERCIAL



# HERRAMIENTAS



**EVENTOS DE  
PROMOCIÓN**



**MATERIALES  
PROMOCIONALES**



**MARKETING  
DIGITAL**

<https://match.promperu.gob.pe/>

**TOMA  
NOTA**

*Internet es una herramienta alternativa que te permite reducir costos y tener una aproximación virtual a tus compradores.*



5

**CONTACTO  
COMERCIAL**





Una vez identificado el comprador potencial, debes establecer contacto comercial y desarrollar estrategias de negociación que te permitan generar un contrato de compra-venta internacional.

# SÚPER IMPORTANTE!!!



**COTIZACIÓN**



**CATÁLOGOS**



**FICHA TÉCNICA**



**MUESTRAS**



**CERTIFICACIONES**



**CONDICIONES  
DE VENTA**



6

# TRÁMITES EN ADUANA



Exportador



Despacho  
simplificado



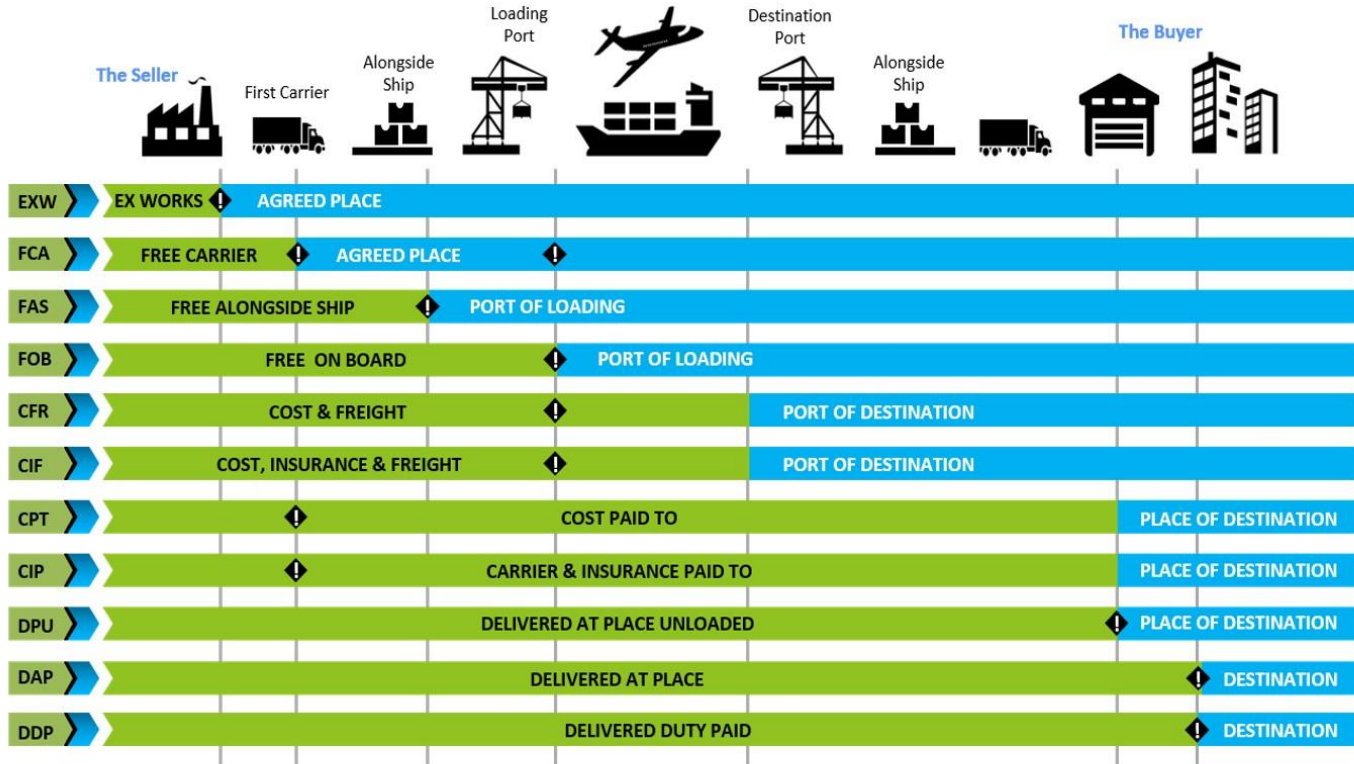
\$5000



Agencia de aduanas

# INCOTERMS 2020

## Point of Delivery and Transfer of Risk



DPU

Entregado en el lugar de descarga

SELLER'S OBLIGATION

BUYER'S OBLIGATION

TRANSFER OF RISK



# DOCUMENTACIÓN

- ✓ Declaración aduanera de mercancías (DAM)
- ✓ La factura comercial
- ✓ Packing list o lista de empaque
- ✓ Guía de remisión
- ✓ Documento de transporte
- ✓ Certificado de origen
- ✓ Certificados de inspección oficial de acuerdo a la naturaleza del producto (SENASA, DIGESA, DIGEMID, SANIPES)
- ✓ Otros documentos que requiera su comprador.





7

# **EMBARQUE AL EXTERIOR**



# PLANEAMIENTO DE LA LOGÍSTICA INTERNACIONAL



**Modo y medio  
de transporte**

**Tiempos de  
tránsito**

**Cotizar**

Directorio logístico:

<http://directoriologistico.promperu.gob.pe/>

Herramientas logísticas: <http://herramientaslogisticas.siicex.gob.pe/>



# GRACIAS!

Preguntas?

