

Webinar Exportador



Celia Quispe Jacinto

Departamento de Asesoría Empresarial y
Capacitación

exportaciones@promperu.gob.pe

Aula virtual Promperú:

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

2021

Seminarios virtuales Miércoles del exportador

Aprendiendo a exportar paso a paso

Lima, 15 de setiembre de 2021

Tabla de contenido

Exportando paso a paso

Así, todos
podemos hacerlo

1

RUC

Formalización de tu empresa

Antes que nada, debes estar formalizado como persona natural o jurídica. Tu empresa tiene que estar reconocida legalmente y contar con número de RUC. Asimismo, debes estar habilitado para emitir boletas de venta o facturas comerciales. Este procedimiento se realiza en la SUNAT.

2

Estudio del mercado

Tienes que realizar un análisis del mercado internacional para determinar la demanda potencial y las oportunidades de negocios. Para ello, debes consultar con fuentes de información, tales como estadísticas y bibliografía especializada, así como asistir a actividades de capacitación. Toda esta información está disponible para ti en el portal SIICEX: www.siicex.gob.pe.

3

Perfil de tu producto

Debes efectuar un análisis sobre las características de tu producto para determinar si es exportable:

- ¿Responde a las necesidades, gustos y preferencias, modas y tendencias de consumo en el exterior?
- ¿Se diferencia en algo con respecto a los productos de la competencia?
- ¿Se ajusta a los requerimientos de cantidad, calidad, etiquetado y protección del medioambiente?

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

4

Promoción de tu producto

Para que tu mercancía pueda ser conocida en el mercado internacional es necesario utilizar herramientas de promoción comercial, como las ferias internacionales, que no solo permiten exhibir tu producto sino también establecer contacto con potenciales compradores, así como evaluar a la competencia.

También existen otras formas de contactar clientes, por ejemplo, a través de la participación en ruedas de negocios, misiones empresariales o incluso con una promoción directa, haciendo uso de las tecnologías de la información. Así, Internet se convierte en una herramienta alternativa que te permite reducir costos y tener una aproximación virtual a tus compradores.

5

Contacto comercial

Una vez establecido el contacto con el comprador potencial y enulada la información sobre tu empresa y tus productos (cotización, catálogos, ficha técnica, muestras), debes desarrollar un contrato de compra-venta internacional.

Si el monto exportado es mayor a US\$ 5 000, tienes que iniciar el trámite operativo con un agente de aduanas. Para montos menores, cuentas con el servicio Exporta Fácil, que te explicaremos más adelante.

6

Trámites de aduana

Como exportador, debes enular a tu agencia de aduanas o agencia de carga los documentos comerciales de embarque exigidos por el importador. En base a ellos, la agencia de aduanas realiza los trámites ante la SUNAT, solicitando la Declaración Aduanera de Mercancías (DAM), documento oficial para regularizar la salida legal de tus productos. En caso de que el despacho sea inferior a US\$ 5 000, tú mismo puedes realizar el trámite de exportación ante la SUNAT.

7

Embarque al exterior

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

Luego, la agencia de aduanas te entrega los documentos de embarque para que los remitas a tu banco y a tu importador, vía courier. Finalmente, si cuentas con una carta de crédito en la que se establecen las condiciones de entrega del producto (lugar, precio, forma de pago, entre otros), tu banco envía los documentos al banco emisor y, si este los encuentra conformes, procede a hacer la transferencia del pago a tu cuenta.

¡MUY IMPORTANTE!

Siempre coordina con el comprador las condiciones de acceso en su país, de tal manera que tus productos lleguen fácilmente a su destino. Como en cualquier importación, los compradores deberán cumplir con las exigencias arancelarias, las normas y las reglamentaciones de comercio de su país.

¿QUÉ ENTENDEMOS POR EXPORTAR?

Regulada por: Ley General de Aduanas. Decreto Legislativo 1053 y su reglamento.



Artículo 60°.- Exportación definitiva

“Régimen aduanero que permite la salida del territorio aduanero de las mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo definitivo en el exterior.

La exportación definitiva no está afectada a ningún tributo”.

Fuente: <http://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/normasadua/gja-03.htm>

Paso I: Formalización de tu empresa



Antes de empezar a exportar es necesario estar formalizado como persona natural (con negocio) o como persona jurídica. La empresa debe estar reconocida legalmente ante la SUNAT y contar con el **RUC**. La empresa también debe estar habilitada para emitir **boletas de venta y/o facturas comerciales**.



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

¿Puedo exportar como persona natural sin negocio (solo con DNI)?

Como persona natural, de forma ocasional se puede realizar exportaciones de mercancías siempre y cuando no estés obligado a inscribirte en el RUC y efectúes:

- Máximo 03 exportaciones anuales cuyo valor por operación no exceda de mil dólares americanos (US\$ 1,000)
- Por única vez en un año calendario, cuyo valor exceda los mil dólares americanos (US\$ 1,000) y que no supere los tres mil dólares americanos (US\$ 3,000).



DECLARACIÓN JURADA DE VALOR

Fo. _____ de nacionalidad _____ con documento de identidad N° _____ domiciliado en _____ en _____

de acuerdo a la Ley del Procedimiento Administrativo General, Ley N° 17444, declaro el valor FOB estimado de la mercancía, así como los datos siguientes:

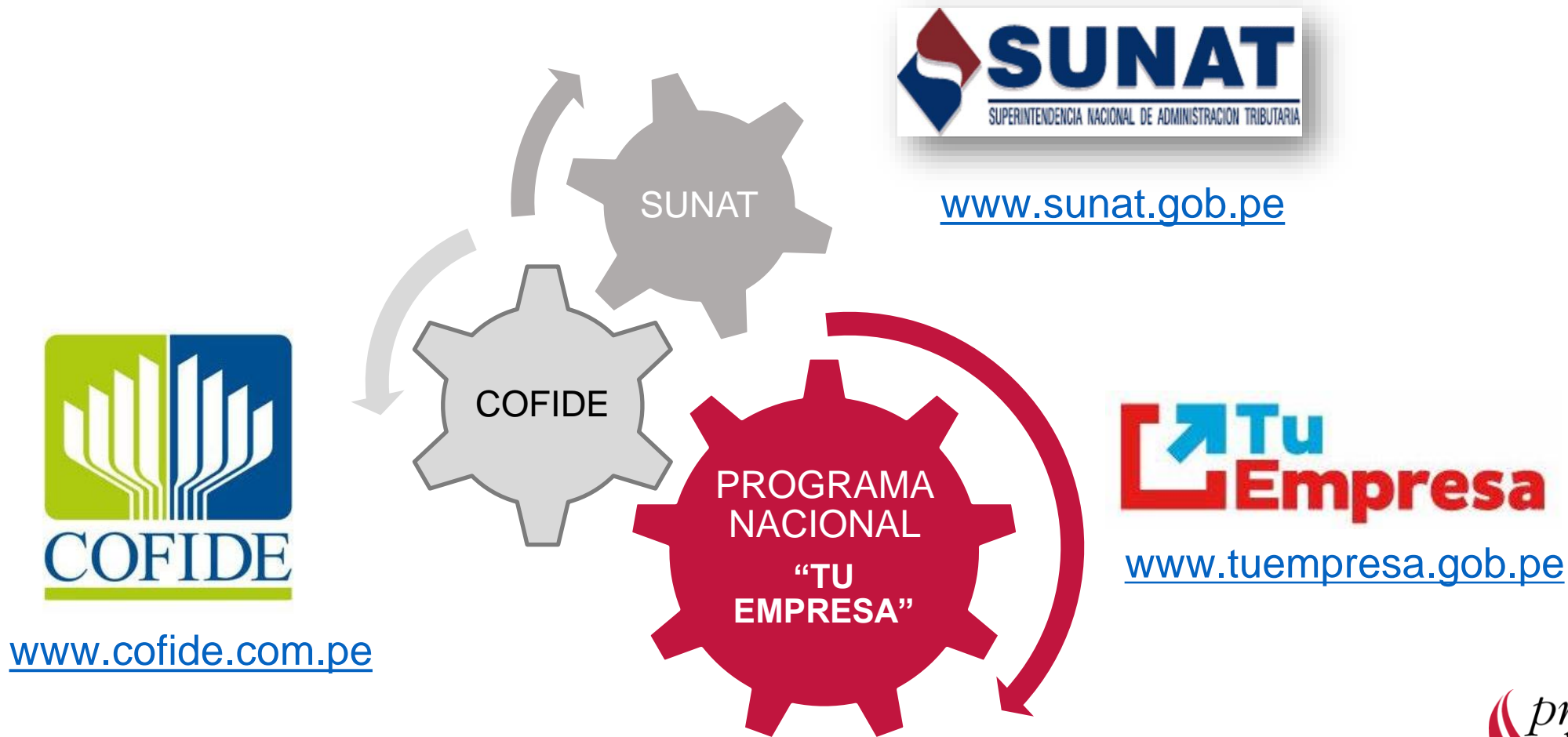
Descripción de la mercancía	Valor FOB	Valor	Valor FOB	Valor	Valor

Declaro bajo juramento que los presentes datos obedecen a la verdad, sometiéndome a las sanciones administrativas, civiles y penales que correspondan en caso de falsedad de los mismos.

Lugar, día, mes, año _____

Firma _____

¿Dónde encuentro información sobre empresa y formalización?



Paso II: Estudio de mercado

El empresario debe realizar un análisis del mercado internacional para determinar la demanda potencial y oportunidades de negocio. ¿Qué información básica debe tener un estudio y/o perfil de mercado?



- Indicadores macroeconómicos
- Política cambiaria.
- Estructura y evolución del mercado interno, su volumen y su aumento.

- Tamaño, crecimiento y densidad de la población y su distribución
- Variaciones climatológicas
- Distribución política
- Sistemas de transporte y comunicaciones

- Definición del segmento objetivo, cuantificación y potencial de crecimiento
- Segmentación según poder de compra
- Hábitos de consumo y sus tendencias
- Motivos de compra y usos del producto



Costumbres y tradiciones

Tendencias del mercado



Paso II: Estudio de mercado

¿Cómo seleccionar mercados potenciales para exportar?

- Se recomienda empezar por los países que son socios comerciales.
- Búsqueda de Información.
 - Estadísticas.
 - Criterios cualitativos y cuantitativos
 - Experiencia de exportaciones u organizaciones especializadas.



Estudio de mercado

Estudio de mercado

Paso II: Estudio de mercado

¿Por qué es importante la Partida arancelaria o HS code?



Paso II: Estudio de mercado

SECCIÓN: XI		MATERIAS TEXTILES Y SUS MANUFACTURAS
CAPITULO: 61		Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto
Partida del sistema armonizado →	61.09	«T-shirts» y camisetas, de punto.
Subpartida del sistema armonizado →	6109.10	- De algodón:
		- - "T-shirt" para hombres o mujeres:
	6109.10.00.31	- - - De tejido teñido de un solo color uniforme, incluidos los blanqueados
	6109.10.00.32	- - - De tejido con hilados de distintos colores, con motivos de rayas
	6109.10.00.39	- - - Los demás
		- - "T-shirt" para niños o niñas:
	6109.10.00.41	- - - De tejido teñido de un solo color uniforme, incluidos los blanqueados
	6109.10.00.42	- - - De tejido con hilados de distintos colores, con motivos de rayas
	6109.10.00.49	- - - Los demás
	6109.90	- De las demás materias textiles:
Subpartida nacional →	6109.90.10.00	- - De fibras acrílicas o modacrílicas → Partida específica
	6109.90.90.00	- - Las demás → Partida genérica o bolsa



SUNAT: Área de División de Clasificación Arancelaria

Muestra para análisis físico-químico, debes pagar una tasa de **S/ 163.00**, de acuerdo con el TUPA de la Sunat (Mesa de Partes Virtual)

Fuente: <https://ww1.sunat.gob.pe/ol-at-ittramitedoc/registro/iniciar>

Fuente: <https://www.sunat.gob.pe/orientacionaduanera/aranceles/Aranceles.html>



Paso II: Estudio de mercado

¿Dónde encuentro información sobre estudios y guías de mercado?

The screenshot shows the website's navigation menu with options: Inicio, Inteligencia para Exportar, Servicios Digitales, Promoción Comercial, Asesoría Especializada, and Contáctanos. The main banner features the text 'Empresas con propósito: rumbo a una Cultura Sostenible' and 'Se parte del cambio, ingresa aquí.' Below this are three service cards: 'Quiero descubrir nuevas oportunidades', 'Quiero fortalecer mis capacidades', and 'Quiero aprender a exportar'. The 'Informes de mercado' section is highlighted, showing search fields for 'INGRESA UN MERCADO' and 'INGRESA UN PRODUCTO O PARTIDA ARANCELARIA'. A list of report types is visible: 'INFORME DE PROSPECCION', 'INFORME ESPECIALIZADO', and 'INFORME SECTORIAL'. A red circle highlights a 'Ver más' button with a right-pointing arrow, which is also indicated by a large red arrow pointing towards the list of reports on the right.

Estudios de mercado e información destacada

- Presentación Exportaciones Perú 2019: **Nuevo** Versión PDF web | Versión PDF impresión | Versión PPT original
- Presentación Exportaciones Perú 2018: Versión en español | English edition | Chinese edition

Información y tendencias post-covid

- Guía de Mercado Multisectorial Irlanda.
- Guía de Mercado Multisectorial Costa Rica.
- Nuevo Lanzamiento - Bebida orgánica de quinua y arroz en Hong Kong.
- Nuevo Lanzamiento - Espárragos congelados en Corea del Sur.
- Nuevo Lanzamiento - Jengibre en polvo en Japón.
- Perfil Producto Mercado - Mangos frescos o secos en Corea del Sur
- Perfil Producto Mercado - Filete de Perico Congelado en Estados Unidos
- Estudios Especializados - Oportunidades de Langostinos en Taiwán.
- Workshop - Nuevas tendencias del consumidor asociados con el Big Data y Analytics en el marco del COVID19.
- Webinar - Tendencias de la industria textil post-covid.
- Webinar - Tendencias para las manufacturas Post-Covid en China.

Si deseas revisar más webinars de exportaciones, [haz clic aquí.](#)

- Infografía - Tendencias del consumidor de ingredientes naturales para cosmética.
- Infografía - El consumidor hiperveloz.

Si deseas revisar más infografías de exportaciones, [haz clic aquí.](#)

Fuente: <https://exportemos.pe/inteligencia-para-exportar/mercados>

Paso II: Estudio de mercado

Información – Infografías



Fichas técnicas de negociación



Infografías



Fichas de perfil del



Paso II: Estudio de mercado

¿Dónde encuentro información sobre estudios y guías de mercado?

Nacionales



<https://exportemos.pe/herramientas-digitales/ram>

DETALLADO POR SUBPARTIDA NACIONAL

Retroceder | Inicio

Manual para descarga

EXPORTACIÓN : Permite hacer consultas detalladas con variables Especificas por subpartida nacional, del regimen de Exportación definitiva desde el año 1993 a la fecha. Se incluye el nombre del exportador.
Se considera las declaraciones embarcadas y regularizadas hasta el día de ayer, y las ordenes de embarque del mes anterior que han sido regularizadas dentro del plazo de 15 días.
La información está consolidada en un 98% a nivel nacional.

IMPORTACIÓN

FORMATO A : Permite hacer consultas detalladas con variables Especificas por subpartida nacional, del regimen de Importación definitiva desde el año 1993 a la fecha. Se incluye el nombre del importador.

Fuente: <http://www.aduanet.gob.pe/aduanas/informae/aepartmen.htm>

SENASA CONSULTA DE REQUISITOS

Importación Exportación Tránsito Internacional

PRODUCTO:

Buscar

Aplicación	País de Destino	País de Origen
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

Mostrar Requisito

Fuente:

<https://servicios.senasa.gob.pe/consultaRequisitos/consultarRequisitos.action>



Fuente: <https://www.late.gob.pe/FrmLogin.aspx>

Guías Internacionales

Regulaciones para exportar
Conoce las regulaciones y requisitos de cada país el momento de exportar

Multimercado	<ul style="list-style-type: none"> Requisitos para la exportación de confecciones textiles. Nuevo
Estados Unidos	<ul style="list-style-type: none"> Guía de Requisitos Sanitarios y Fitosanitarios para Exportar Alimentos a los Estados Unidos Guía de etiquetado para exportar alimentos a Estados Unidos Guía de Reconocimiento de una Sustancia GRAS en Estados Unidos. Guía de alertas de importación de Estados Unidos y gestión para la exclusión de la lista roja de la FDA. Requisitos para la exportación de Paiche, subproductos y derivados, a Estados Unidos. Guía para el desarrollo de registros en base a la regulación de Estados Unidos para alimentos conservados de baja acidez y adofificados. Nuevo Guía sobre la ley contra el bioterrorismo de Estados Unidos. Nuevo
Unión Europea	<ul style="list-style-type: none"> Programa de apoyo a las exportaciones hacia los mercados de Alemania y Europa - Import Promotion Desk (IPD) Guía para elaboración de Dossier Novel Food Sacha Inchi. Nuevo Guía de Requisitos Sanitarios y Fitosanitarios para Exportar Alimentos a la Unión Europea Requisitos para la exportación de Paiche, subproductos y derivados, a la Unión Europea. Nuevo
México	<ul style="list-style-type: none"> Guía de requisitos de acceso de alimentos a México.
Tailandia	<ul style="list-style-type: none"> Guía de requisitos de acceso de Alimentos a Tailandia
Sudáfrica	<ul style="list-style-type: none"> Guía de requisitos de acceso de Alimentos a Sudáfrica
Turquía	<ul style="list-style-type: none"> Guía de requisitos de acceso de Alimentos a Turquía
Ecuador	<ul style="list-style-type: none"> Guía de requisitos de acceso de alimentos a Ecuador
Chile	<ul style="list-style-type: none"> Guía de requisitos de acceso de alimentos a Chile
Rusia	<ul style="list-style-type: none"> Guía de requisitos de acceso de alimentos a Rusia
Canadá	<ul style="list-style-type: none"> Guía de requisitos de acceso de alimentos a Canadá
Brasil	<ul style="list-style-type: none"> Guía de requisitos de acceso de alimentos a Brasil
Corea del Sur	<ul style="list-style-type: none"> Guía de requisitos de acceso de alimentos a Corea del Sur
Japón	<ul style="list-style-type: none"> Guía de requisitos de acceso de alimentos a Japón
China	<ul style="list-style-type: none"> Guía de requisitos de acceso de alimentos a China

Regulaciones Promperú: <https://exportemos.pe/asesoria-especializada/regulaciones-para-exportar>



Paso II: Estudio de mercado

POR DESTINO:

El emprendimiento es de todos Minhacienda

DIAN - MUSICA - ARANCEL

Consultas Arancel

General

Por medidas

Por código de nomenclatura

Perfil de la mercancía

DATOS GENERALES						
Nivel Nomenclatura	Código Nomenclatura	Código Complem.	Código Suplem.	Desde	Hasta	Leg
ARIAN	0804.40.00.10			08-ago-2020		

EXPORTACIONES TURISMO INVERSIÓN MARCA PAÍS

GOBIERNO DE MÉXICO SIAVI 4.0

SECRETARÍA DE ECONOMÍA SIAVI SISTEMA DE INFORMACIÓN ARANCELARIA VIA INTERNET

Nota: La historia arancelaria está actualizada dando cumplimiento a la sexta enmienda en vigor desde el 28 de diciembre de 2020. La parte comercial ya refleja esto.

Capítulo	Partida	Subpartida	Fracción
01	0101	010110	01011001
02	0201	020111	02011101
03	0301	030111	03011101
04	0401	040111	04011101
05	0501	050111	05011101
06	0601	060111	06011101
07	0701	070111	07011101
08	0801	080111	08011101
09	0901	090111	09011101
10	1001	100111	10011101

01 Animales vivos
0101 Caballos, asnos, mulas y burros vivos
010110 - Reproductores de raza pura
01011001 Supremía

SIECA SECRETARÍA DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA CENTROAMERICANA

CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY
UNITED STATES OF AMERICA

pro|CHILE

PROCOMER
PROMOTORA DEL COMERCIO EXTERIOR DE COSTA RICA

PRO ECUADOR
INSTITUTO DE PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES E INVERSIONES

GOBIERNO DE ESPAÑA
MINISTERIO DE ECONOMÍA Y COMPETITIVIDAD
ICEX

UNITED STATES INTERNATIONAL TRADE COMMISSION

Information Advice Contact
TFO
Canada
SERVICES FOR FOREIGN SUPPLIERS

Comisión Europea

español

Buscar

DG TRADE

Access2Markets

Inicio Mercancías Servicios Inversión Mercados Caja de herramientas Contacto Asistente comercial

Paso II: Estudio de mercado

¿Dónde encuentro información sobre estudios y guías de mercado?

POR BLOQUE:

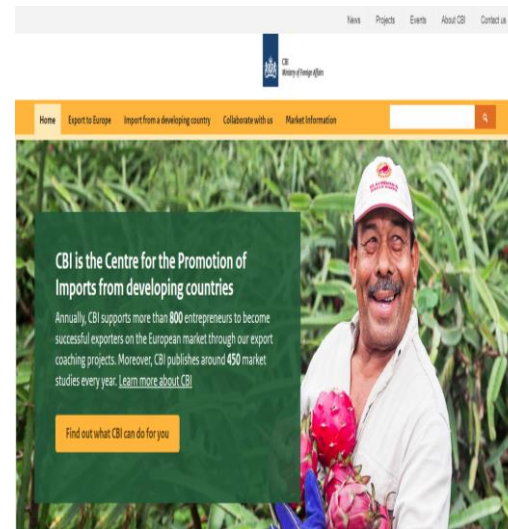


<https://www.efta.int/>

COMUNIDAD
ANDINA



<http://www.comunidadandina.org/>



www.cbi.eu



<http://www2.aladi.org/sitioAladi/index.html>

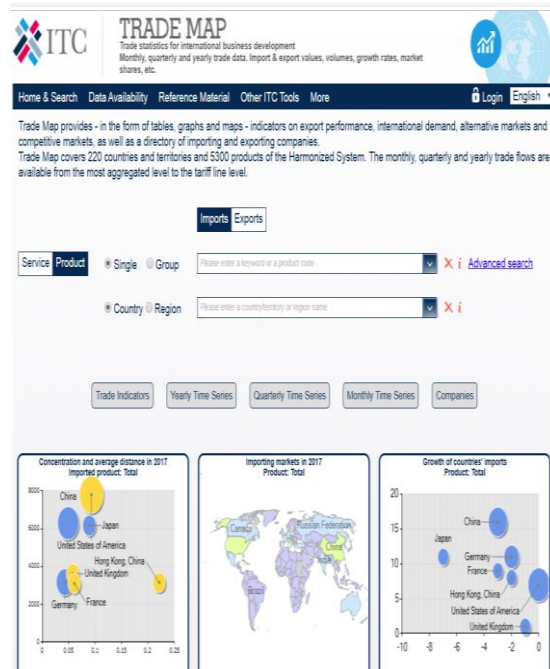


<https://www.mercosur.int/>

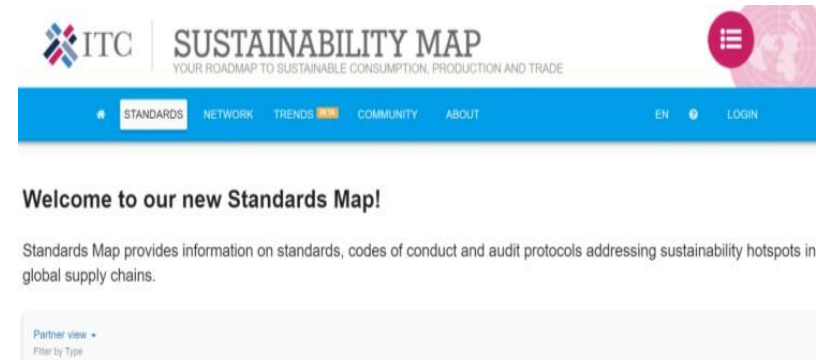
Paso II: Estudio de mercado

Otras herramientas de inteligencia comercial:

INTERNACIONAL:



www.trademap.org/



<https://www.macmap.org/>



Detectar oportunidades de exportación para el desarrollo comercial

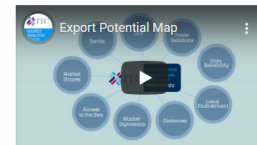
El Mapa de Potencial de Exportación es una herramienta gratuita que convierte el análisis económico en información comercial práctica utilizando la metodología de potencial de exportación del ITC.

Con las visualizaciones personalizadas y compartibles del mapa, puede detectar:

1. productos, mercados y proveedores con **potencial de exportación** (sin explotar)
2. oportunidades para la **diversificación de las exportaciones**

Comuníquese con nosotros si desea desarrollar un análisis personalizado o una versión específica del país de Export Potential Map, explorando, por ejemplo:

- impactos en el empleo asociados con el potencial de exportación
- oportunidades para construir cadenas de valor (regionales)
- potencial de exportación de servicios
- la selección de productos y socios estratégicos para las negociaciones de política comercial



<https://exportpotential.intracen.org/en/>



<https://bcglobal.bryantchristie.com/db#/>



<http://www.fao.org/fao-who-codexalimentarius/es/>



Paso II: Estudio de mercado

¿Cómo mantenerme informado?



✓ Atención por correo:

exportaciones@promperu.gob.pe

sae@promperu.gob.pe

sae1@promperu.gob.pe

✓ Atención telefónica:

(51) 991 820 901

✓ Atención por Exportemos:

Servicios de mensajería instantánea por WhatsApp:

(51) 990 060 194

✓ Atención por Telexportemos:

Solicita una cita virtual con una asesora:

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

✓ Atención por correo Biblioteca Virtual:

infocenter@promperu.gob.pe

Paso III: Perfil de tu producto

Se recomienda analizar las características del producto:

- ✓ ¿Responde a las necesidades, gustos y preferencias, modas y tendencias del mercado al que apuntamos?
- ✓ ¿Se diferencia en algo con respecto a los productos de la competencia?
- ✓ ¿Se ajusta a los requerimientos de cantidad, calidad, etiquetado y protección del medioambiente?
- ✓ ¿Todos los productos peruanos ingresan a los mercados internacionales?

Regulaciones para exportar:

<https://exportemos.pe/asesoria-especializada/regulaciones-para-exportar>



Paso III: Perfil de tu producto

Regulaciones para exportar:



The screenshot shows the homepage of the 'Requisitos de acceso a mercados (RAM)' website. The header is red with the 'perú' logo on the left and navigation links: 'Inicio', 'Condiciones de uso', 'Material complementario', 'Boletines', 'Calendario de actividades', 'Contacto', and 'Suscripción'. The main content area features a large video player with a red play button icon. Below the video player is a search bar with three dropdown menus: 'Todos Los Sectores', 'Nombre del producto / N° de pa...', and 'Seleccione el País de ...', followed by a red search button with a magnifying glass icon.

Requisitos de acceso a mercados (RAM)

ram.promperu.gob.pe

Paso III: Perfil de tu producto

Presentaciones:



Fuente: Mintel.

Paso III: Perfil de tu producto

• Barreras no arancelarias

FRESCOS

- ✓ Inocuidad
- ✓ Rotulado
- ✓ Inspección en aduanas (Registro Aduanero previo)
- ✓ Embalaje y empaque de madera (NIF-15)
- ✓ Derechos antidumping.
- ✓ Límites máximos de residuos plaguicidas (LMR).
- ✓ **Certificado Fitosanitario , autorizaciones y/o permiso**
- ✓ Cuotas



PROCESADOS

- ✓ Etiquetado
- ✓ Inspección en aduanas (Registro Aduanero previo)
- ✓ Embalaje de madera (NIF-15)
- ✓ Denominación de Origen.
- ✓ Registro de TTB para bebidas alcohólicas y cigarros
- ✓ **Certificado Sanitario , autorizaciones y/o permiso**



Mercancías Restringidas
Obtén tus autorizaciones de ingreso y salida de mercancías en el país



Paso III: Perfil de tu producto

- Barreras arancelarias

Acuerdos vigentes

- Bloques económicos: OMC, CAN, MERCOSUR, APEC, EFTA, UE
- Bilaterales: Canadá, Chile, China, Corea del Sur, Costa Rica, Cuba, Estados Unidos, Honduras, Japón, México, Panamá, Singapur, Tailandia.

Acuerdos por entrar en vigencia

- Guatemala y Alianza del Pacífico.

Acuerdos en negociación

- India, El Salvador, Programa DOHA, Acuerdo de Asociación Transpacífico-TPP, Acuerdo de Comercio de Servicios-TISA y Turquía

¿Qué Acuerdos Comerciales tenemos?

En vigencia



Por entrar en vigencia



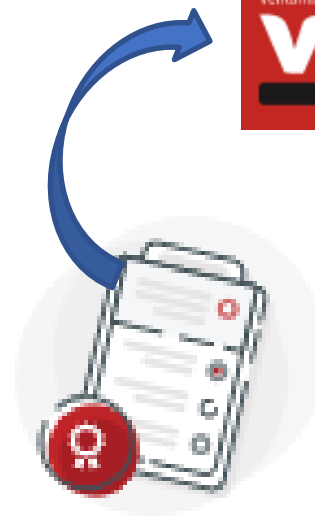
En negociación



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

Paso III: Perfil de tu producto

Arancel Ad valorem, Específico, Mixtos.



Certificado Origen

Certifica que tus productos son originarios del país y goza de beneficios comerciales

Derechos de aduana ⓘ

Por producto 08044000 – Tâmaras figos abacaxis (ananases) abacates goiabas mangas e mangostões frescos ou secos: Abacates

Exportado desde **Perú** a **Brasil**

Año arancelario: 2020 (HS Rev.2017)

Fuente: ITC (Market Access Map)

Régimen arancelario ⓘ	Arancel aplicado ⓘ	EAV ⓘ	Nota
MFN duties (Applied) ⓘ	10%	10%	
Preferential tariff (AAP.CE58) for Peru ⓘ	0%	0%	Detalles del acuerdo comercial ▼
Regional tariff preference (Aladi: AR.PARA) for Peru ⓘ	7.20%	7.20%	Detalles del acuerdo comercial ▼

AUTO - CERTIFICABLE:

TOMA
NOTA


USA


Canada


Australia

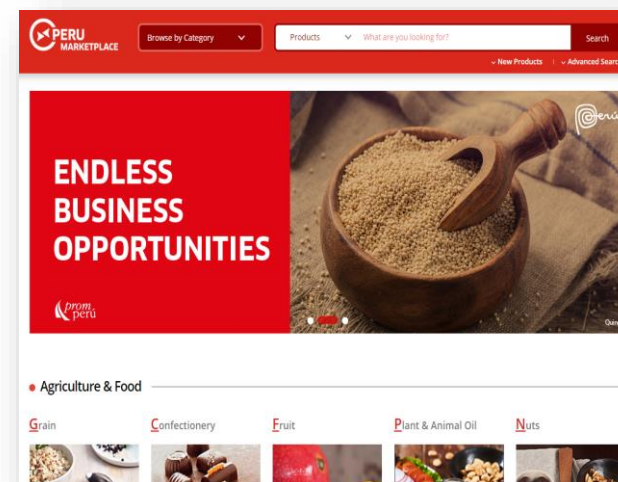
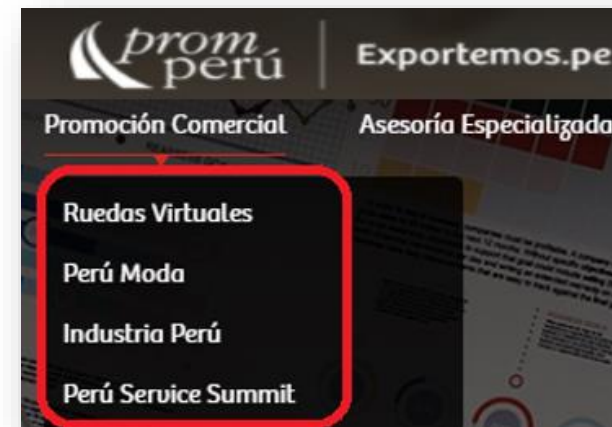

South Korea



Paso IV: Promoción de tu producto

¿Cómo difundir internacionalmente la oferta de un producto?

- Participación en ferias especializadas y misiones comerciales, así como ruedas de negocios.
- **PromPerú** cuenta con el calendario de actividades en el que se puede visualizar todas las ferias especializadas en las que participa.
<https://match.promperu.gob.pe/>
- **Perú Marketplace** comunidades de negocios que facilitan las operaciones comerciales entre las empresas.
<https://www.perumarketplace.com/>



¿Dónde puedo encontrar más información acerca ferias internacionales?



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

Ferias internacionales en Perú





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

- Posicionamiento web
- Presencia en redes sociales
- Participa en blogs
- Interactúa con tus clientes
- Acércate a tus clientes



Paso V: Contacto comercial

¿Qué debo tomar en cuenta una vez establecido el contacto con el potencial comprador?

- Lo ideal es una vez establecido el contacto, se haya enviado información sobre la empresa, cotización, catálogos, muestras, etc., se desarrolle un contrato de compra venta internacional.



Modelos de contratos de compra y venta
http://www.siicex.gob.pe/siicex/porta15ES.asp?_page_=828.82600#anclafecha

Paso V: Contacto comercial

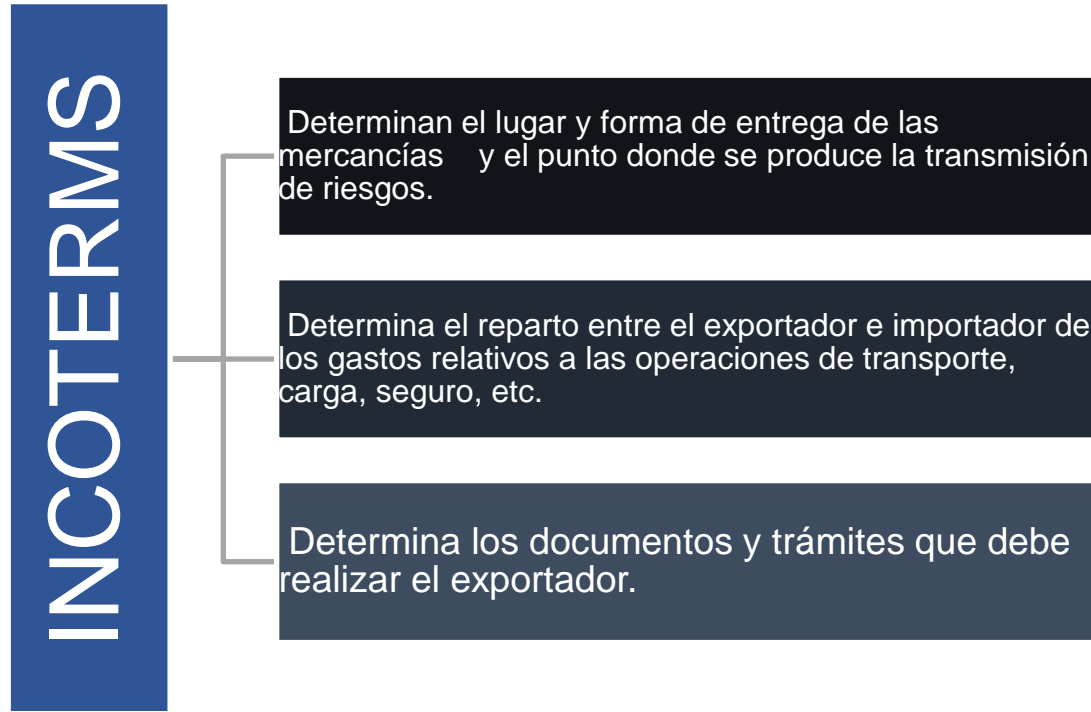
Algunas cláusulas a considerar en el contrato de compra venta internacional:

- Nombre y dirección de las partes.
- Producto, normas y características.
- Cantidad.
- Embalaje, etiquetado y marcas
- Valor total del contrato
- Condiciones de entrega.
- Lugar de entrega.
- Períodos de entrega o de envío.
- Condiciones de pago.
- Medios de pago.
- Incumplimiento de contrato por causas de “fuerza mayor” (penalidades).
- Jurisdicción
- Firma de las partes.

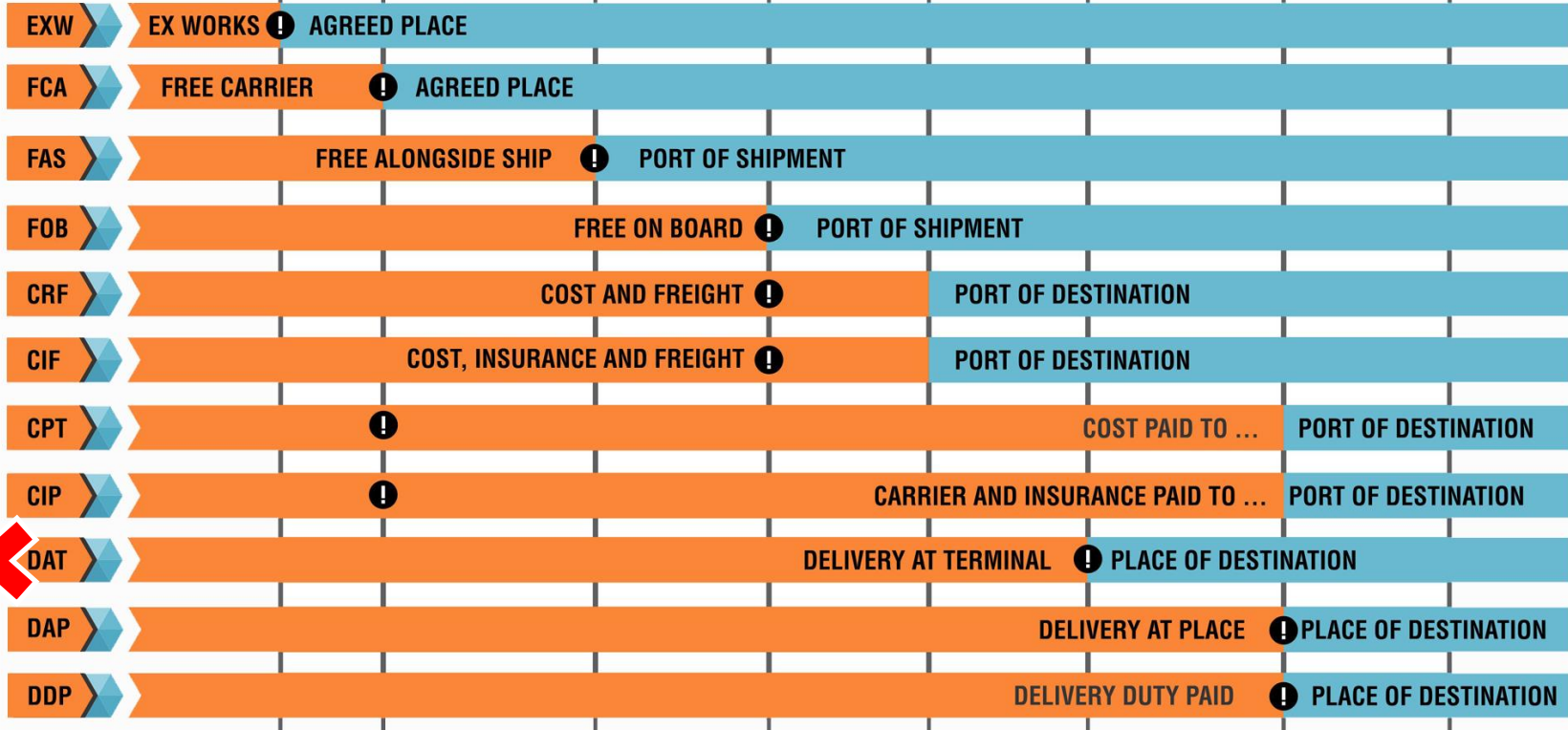
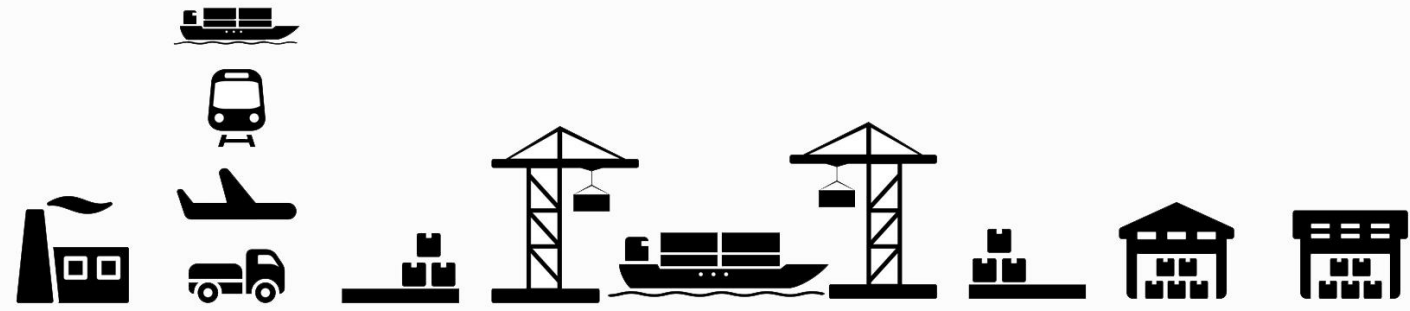


Paso V: Contacto comercial

- También es importante conocer los Términos Comerciales Internacionales que delimitan nuestras responsabilidades y costos a asumir.



FACTORY FIRST CARRIER ALONGSIDE SHIP ON BOARD ON ARRIVAL ALONGSIDE SHIP DESTINATION PLACE BUYER WAREHOUSE



DPU



Entregado en el lugar de descarga

Delivered at Place Unloaded

SELLER'S OBLIGATION
 BUYER'S OBLIGATION
 ! TRANSFER OF RISK

Paso V: Contacto comercial

- Establecer el medio de pago

Dependerá de:

1. El poder de negociación entre ambas partes.
2. El grado y tiempo de conocimiento entre el importador y el exportador.
3. El nivel de confianza entre las partes.
4. El tamaño y valor de la operación.
5. La frecuencia de las operaciones (mensuales, bimensuales, trimestrales, otros).
6. Exigencia de cada economía.

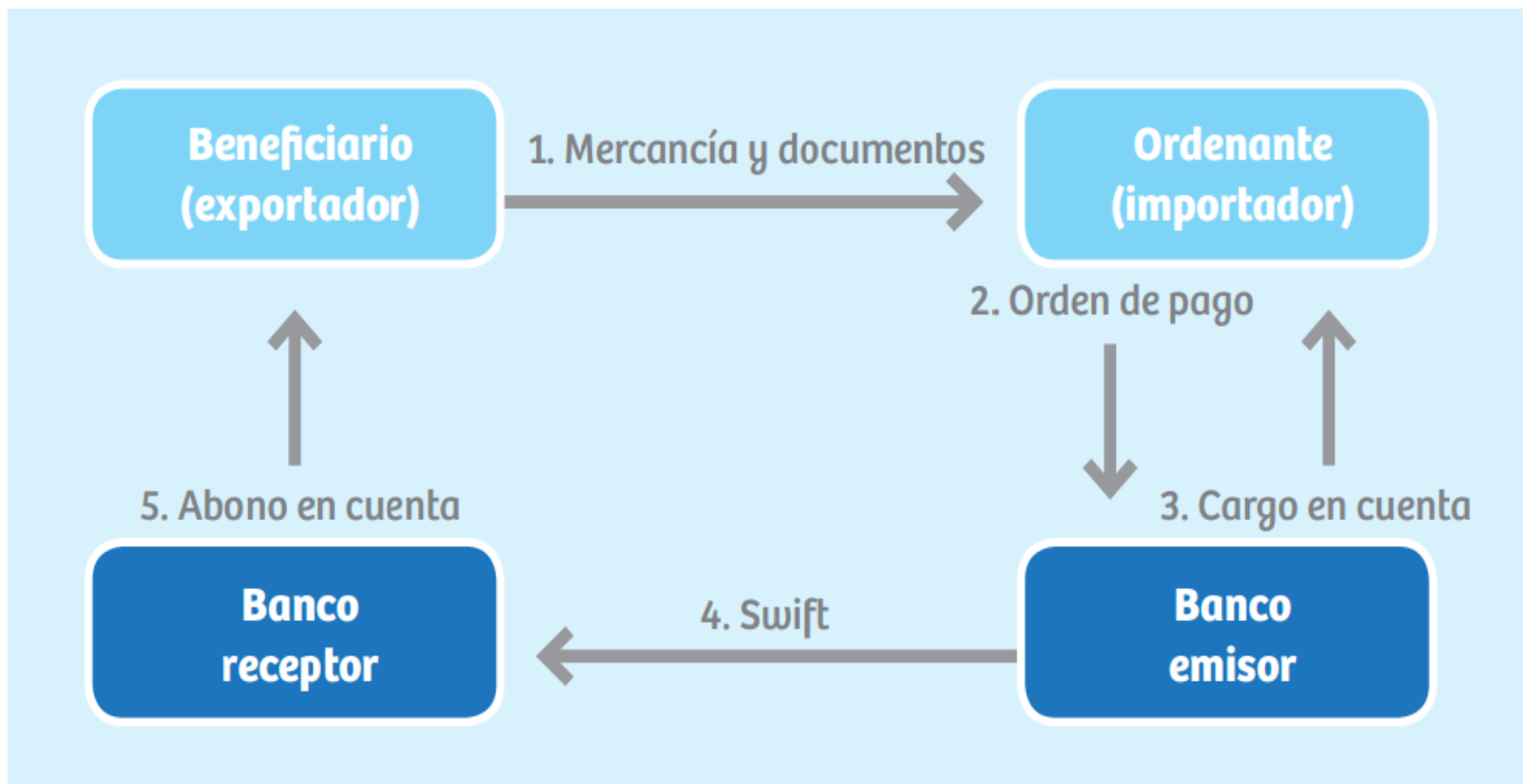


Promperú pone a tu disposición el Simulador Financiero para medios de pago, financiamientos y garantías.

<http://www.siicex.gob.pe/financiero/frmFinancieroSimulador.aspx>

Paso V: Contacto comercial

Transferencia internacional



1. Mercancía y documentos

2. Orden de pago

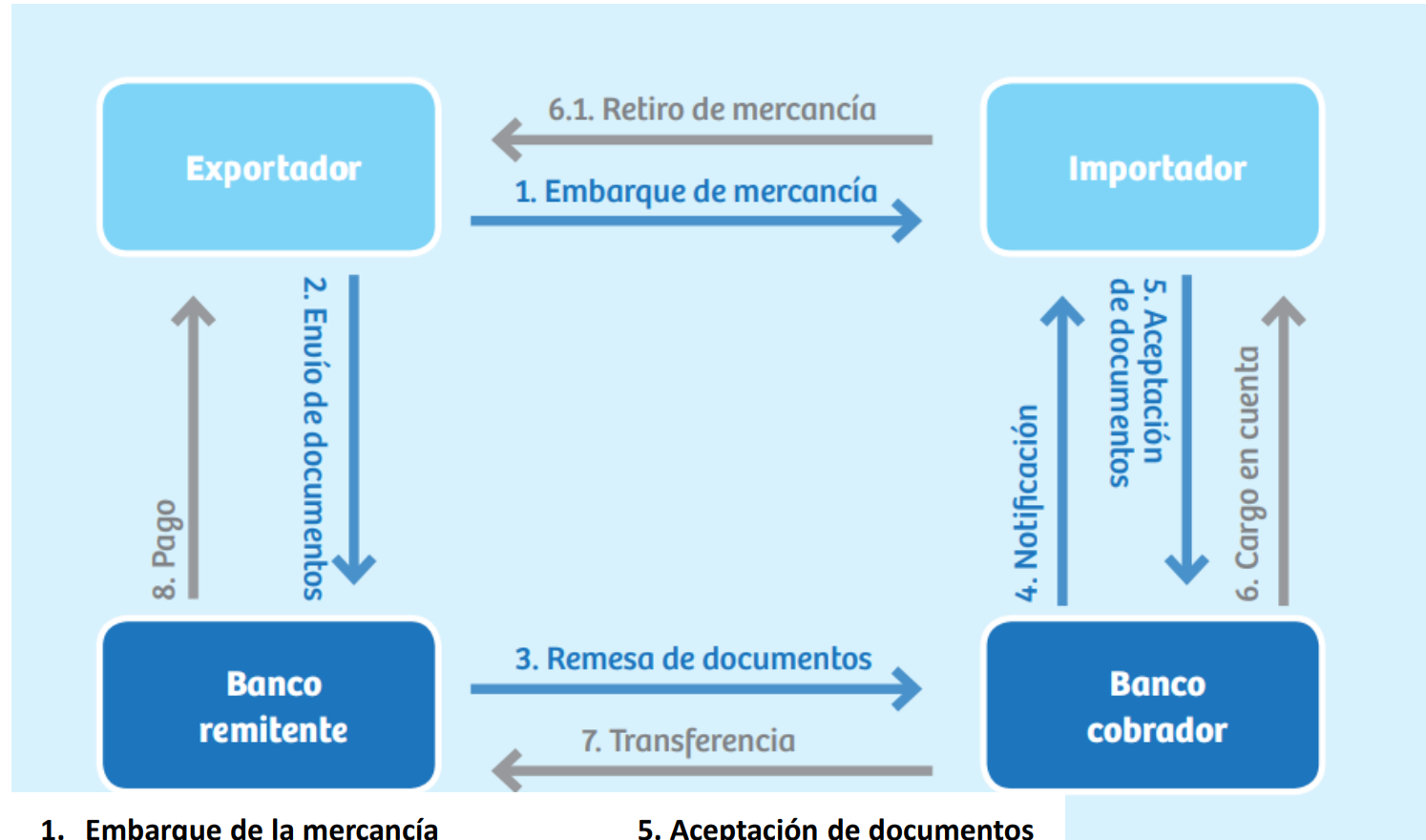
3. Cargo en cuenta

4. Swift

5. Abono en cuenta

Paso V: Contacto comercial

Cobranza documentaria



1. Embarque de la mercancía

2. Envío documentos

3. Remesa de documentos

4. Notificación

5. Aceptación de documentos

6. Cargo en cuenta

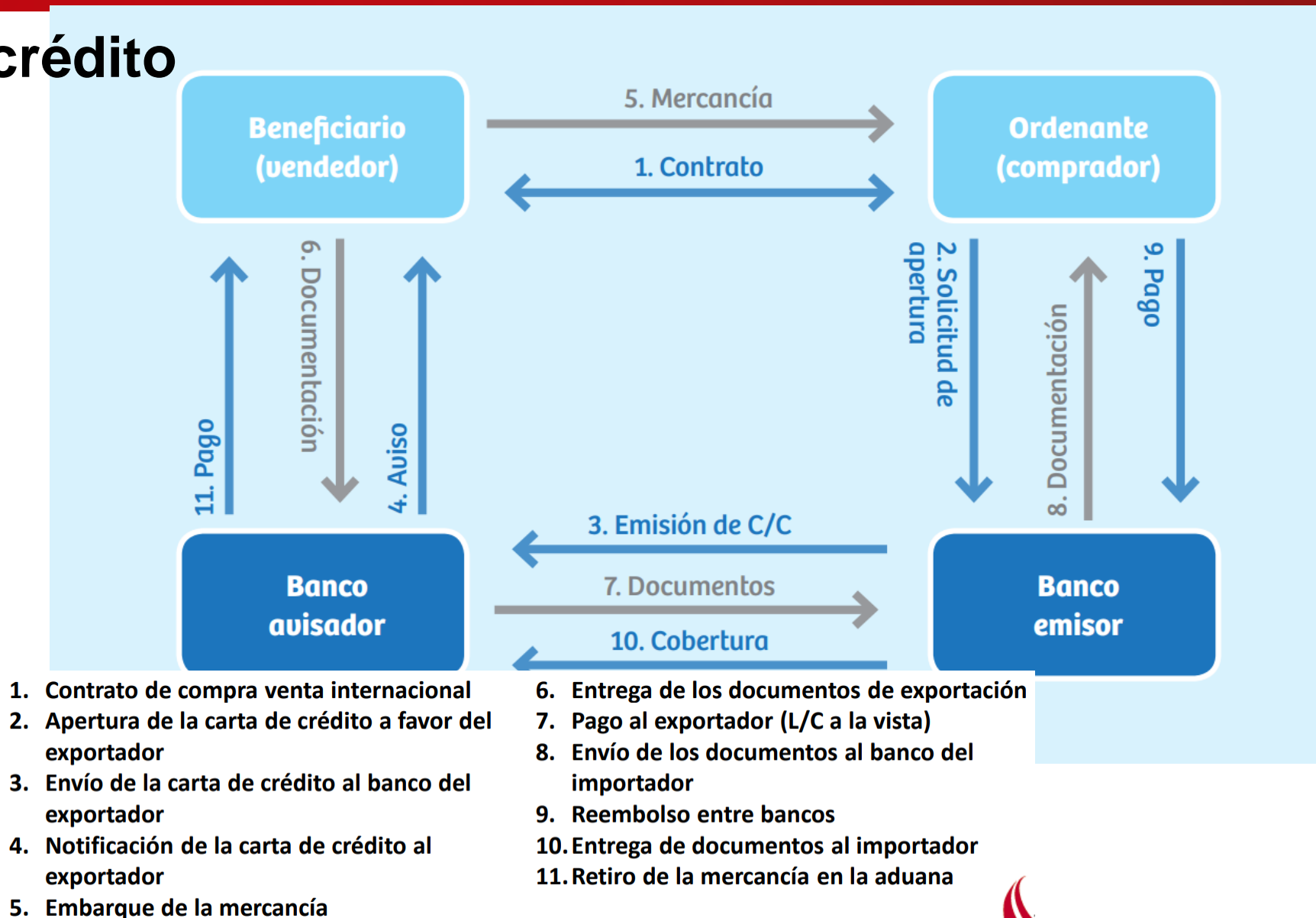
7. Retiro de mercancía

8. Transferencia

9. Pago

Paso V: Contacto comercial

Carta de crédito



Paso VI: Trámite de aduanas

MODALIDADES DE EXPORTACIÓN

EXPORTACION DEFINITVA

Formato de Declaración Única de Aduanas (DAM)

Valor FOB desde 5000.00 Dólares (>)

Sí interviene Agente de Aduana

EXPORTACION SIMPLIFICADA

Formato de Declaración Simplificada de Exportación (DSE)

Valor FOB hasta 5000.00 Dólares (<)

No interviene Agente de Aduana

Formato de Declaración Exporta Fácil (DEF)

Valor FOB hasta 7500.00 Dólares y un límite de peso de 50Kg por bulto.

No interviene Agente de Aduana

Paso VI: Trámite de aduanas



Paso VI: Trámite de aduanas

Documentos comerciales generales :

FACTURA COMERCIAL			
(Nombre y dirección completos del exportador)			
Referencia al contrato u orden de pedido		FACTURA N°	Número de documento
Facturar a:		FECHA	Fecha de emisión
Pedido N°			
Cantidad	Descripción	Precio Unitario	Valor total
	Descripción de la mercancía, cantidad, precio unitario.		
	Condiciones de entrega (Incoterms) y pago		
	Otros detalles del embarque		
Enviado por: el: Firmado: Fecha :			

Formato de Factura Comercial

LISTA DE EMPAQUE				
La presente lista se refiere a la factura N°				
de fecha				
Cantidad	Número	Contenido de cada bulto	Dimensiones de cada bulto	Peso bruto de cada bulto

Formato de Lista de empaque

Paso VI: Trámite de aduanas

Documentos comerciales generales :

Datos del importador y exportador

Empresa aseguradora

Cláusula

AFIP
F. 870

PÓLIZA DE SEGUROS DE CAUCIÓN PARA GARANTIZAR OPERACIONES ADUANERAS

TRANSACCIÓN AFIP N°	DEPARTAMENTO DGA N°	PÓLIZA N°	RENOVACIÓN	SECUENCIA
SETI	SUD	SIN		

TOMADOR (IMPORTADOR / EXPORTADOR)

RAZÓN SOCIAL / APELLIDO Y NOMBRE	DOMICILIO FISCAL	CUIT
----------------------------------	------------------	------

DESPACHANTE

RAZÓN SOCIAL / APELLIDO Y NOMBRE	CUIT
----------------------------------	------

COMPañÍA DE SEGUROS (ASEGURADOR)

RAZÓN SOCIAL / APELLIDO Y NOMBRE	DOMICILIO LEGAL	R.E.E.G. N°	CUIT
----------------------------------	-----------------	-------------	------

PRODUCTOR

RAZÓN SOCIAL / APELLIDO Y NOMBRE	MATRÍCULA N°	CUIT
----------------------------------	--------------	------

OPERACIÓN GARANTIZADA

MOTIVO		CLASE DE GARANTÍA		DESTINACIÓN ADUANERA
DESCRIPCIÓN	CÓDIGO	DESCRIPCIÓN	CÓDIGO	

SUMA MÁXIMA ASEGURADA		GASTOS DE ADMINISTRACIÓN		GASTOS DE EXPLOTACIÓN	
IMPORTE	MONEDA	IMPORTE	MONEDA	IMPORTE	MONEDA

COASEGURADORES

CUIT	CUIT	CUIT
N° REEG	N° REEG	N° REEG
PÓLIZA N°	PÓLIZA N°	PÓLIZA N°

CONDICIONES PARTICULARES

El Asegurador, con arreglo a las Condiciones Generales que forman parte de esta póliza y a las particulares que seguidamente se detallan, asegura a la ADMINISTRACIÓN FEDERAL DE INGRESOS PÚBLICOS (el Asegurado), con domicilio en Hipólito Yrigoyen 370, Ciudad Autónoma de Buenos Aires, el pago en efectivo de hasta la suma máxima asegurada correspondiente a los tributos generales y adicionales vigentes a la fecha de producción del hecho imponible, con más los intereses y demás accesorios previstos en el párrafo siguiente, que resulte obligado a efectuarle el Tomador por aplicación de las disposiciones legales y/o reglamentarias vigentes en materia aduanera, como consecuencia de la operación garantizada.

Queda especialmente convenido que el Asegurador responderá con los mismos alcances y en igual medida en que resulte obligado el Tomador o proponente de acuerdo con las leyes o reglamentaciones aduaneras vigentes, causa eficiente del presente seguro y que la suma máxima asegurada no comprenderá a los intereses previstos en los artículos 794 y 797 del referido Código Aduanero y artículos 37 y 52 de la Ley N° 11.683 (t.o. en 1998 y sus modificaciones) según corresponda, los cuales deberán abonarse aún en el caso que excedieran la misma.

Lugar y fecha de emisión	Inicio de vigencia	Vencimiento
Buenos Aires,		

Los asegurados podrán solicitar información ante la Superintendencia de Seguros de la Nación con relación a la situación económica financiera de la entidad aseguradora, dirigiéndose personalmente o por nota a la Avenida Julio A. Roca 721 (C.P. 1067).



Cobertura

Inicio y fin del seguro



Paso VI: Trámite de aduanas

Documentos comerciales específicos :

- Certificados autorizaciones y /o Permisos
 - ✓ Certificado fitosanitario / zoosanitario (SENASA)
 - ✓ Certificado sanitario (DIGESA, DIGEMID)
 - ✓ Certificado Productos Hidrobiológicos (SANIPES)
 - ✓ Permiso de exportación CITES (Serfor)
 - ✓ Certificado de origen (ADEX, SNI, CCL y cámaras de comercio regionales) o sistema de auto certificación (EEUU, Canadá y Corea del Sur) – **NO OBLIGATORIO**
 - ✓ Otros Certificados

MINISTERIO DE SALUD PERU DIGESA
DIRECCIÓN GENERAL DE SALUD AMBIENTAL
CERTIFICADO SANITARIO
Folaje a los Espárragos en Conserva destinados a la Unión Europea
País Expedidor: PERU
Autoridad Competente: Ministerio de Salud, Dirección General de Salud Ambiental (DIGESA)

SENASA PERU
CERTIFICADO FITOSANITARIO
PHYTOSANITARY CERTIFICATE
No: 00343444

ORGANIZACIÓN DE PROTECCIÓN FITOSANITARIA DEL PERU A ORGANIZACIÓN DE PROTECCIÓN FITOSANITARIA TAILANDIA
PLANT PROTECTION ORGANIZATION OF PERU TO PLANT PROTECTION ORGANIZATION THAILAND

DESCRIPCIÓN DEL ENVÍO - DESCRIPTION OF CONSIGNMENT
Nombre y dirección del exportador: AGRICOLA RIACHUELO S.A.C.
Y.M.L. CARRETERA A LOS MOLINOS LA TINGUANA - ICA
Nombre y dirección declarada del destinatario: DECLARED name and address of consignee: VA CHA SHAN FOOD LYS
1532/4 PRACHINWEN RD. BANSEUE WANGKON THAILAND 10000

Número y descripción de lotes - Number and description of packages: 2280 CAJAS DE 9.2 Kg C/U
Marcas distintivas - Distinguishing marks: RIACHUELO / AMANDELLA

Lugar de Origen - Place of Origin: ICA - PERU
Medios de transportes declarados - Declared means of conveyance: MARITIMO
Punto de salida declarado - Declared point of exit: LAT KEAGANG

Cantidad declarada y nombre del Producto - Name of product and declared quantity: 13,946.00 Kg DE UVA
VARIEDAD: RED GLOBE
Nombre botánico de las plantas - Botanical name of plants: Vitis Vinifera

TRATAMIENTO DE DESINFESTACIÓN O DESINFESTACIÓN - DISINFESTATION AND/OR DISINFESTATION TREATMENT
Fecha - Date: 27-04-2014
Tratamiento - Treatment: INITIAL OF COLD TREATMENT

Producto químico (ingrediente activo) - Chemical Product (active ingredient):
Duración y temperatura - Duration and temperature:
Concentración - Concentration:

ADEX
CERTIFICADO DE ORIGEN
ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION
ASSOCIACAO LATINO-AMERICANA DE INTEGRACAO
N° 010408

PAIS EXPORTADOR: PERU PAIS IMPORTADOR: BRASIL

N° de Orden (1)	NALADISA	DENOMINACION DE LAS MERCADERIAS
1	8203.42.90	PANTALONES DRILL BEIGE
2	8205.20.00	CAMISA OXFORD BLANCO MELANGA
3	8206.30.00	BLUSA OXFORD BLANCO MELANGA
4	8109.10.00	POLOS DE VARON PIGLE BLANCO CAMISERO
5	8109.10.00	POLOS DE DAMA PIGLE BLANCO CAMISERO
6	8201.93.00	CASACAS
7	8110.20.20	CHALECOS EN DRILL AZUL

DECLARACION DE ORIGEN (DECLARACION JURADA)
DECLARAMOS que las mercaderías indicadas en el presente formulario, correspondiente a la Factura Comercial N°. 0002-000027 cumplen con lo establecido en las normas de origen del Acuerdo (2) - ACE N° 58 - de conformidad con el siguiente desglose:

N° de Orden (1)	NORMAS (3)
1-7	ANEXO V, ARTICULO 5, APENDICE 1

Dentro bajo juramento, en cumplimiento de las normas de origen, que los datos consignados son fidedignos.
Fecha: LIMA, 31 DE MARZO DEL 2014
Representante legal del exportador o productor: LUIS FERNANDO RIOS VELA
OBSERVACIONES: Fecha de declaración jurada de origen: 18.03.2014

CERTIFICACION DE ORIGEN
Certifico la veracidad de la presente declaración, que es verdadera y válida de a los: 31 MAR 2014
Asociación de Exportadores: LUIS FERNANDO RIOS VELA

ADDITIONAL DECLARATION
Fruitless, with preference for export in import of fresh table grapes and the placement of fruit sensors in accordance with the conditions set to Thailand and cold disinfestation as per AYSK 3100 98-9
LIMA SENASA 034 98 98
Certificado n° 343235 emitido 27 de marzo 2014

PERSONAL INFORMATION
MINISTERIO DE AGRICULTURA
SERFOR
SRO. KELLY CALDERON PERAZA
Especialista en Comercio Exterior
E.O. N° 8826



Paso VI: Trámite de aduanas

EXPORTACION DEFINITIVA

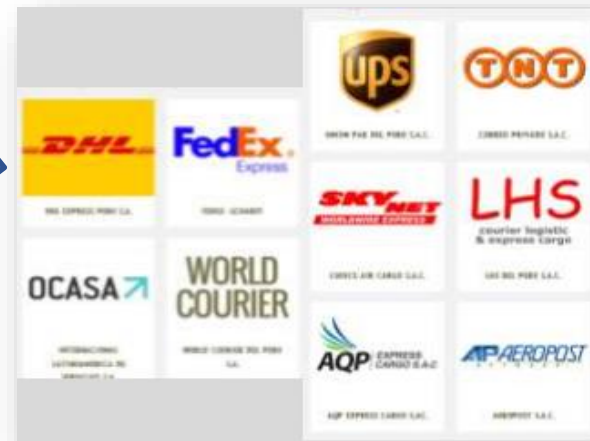
Aduana	Código	DECLARACION UNICA DE ADUANAS (A)			2 REGISTRO DE ADUANA
MARITIMA DEL CALLAO	118				
Nº Orden	Destinación	Modalidad	Tipo Despacho	Nº DUA Prov.	Nº Declaración: 000001
000001	10	1	NORMAL		Fecha Numeración: 01/01/2013
1.1 Importador/Exportador		Sujeto a: ROJO			
BERPAZ TEXTILES S.A.C.					
1.2 Código y Documento de Identificación		1.3 Dirección de Importador/Exportador		1.4 Cod.Ubi.Geo.	
4-20508718781		JR. HIPOLITO UNANUE 1664 URB. SAN PABLO LA VICTORIALDIMALIMA			
3 TRANSPORTE		3.1 Empresa Transporte	Código	3.2 Nº Manifiesto	3.3 Vía Transporte
AGENCIA MARITIMA AGUNSA - 8264				2012 - 20859	1 - MARITIMO
3.4 Fecha Término Des/Embar		3.5 Empresa Transporte (T/R)	Código	3.6 Unidad Transporte (T/R)	3.7 Aduana D/S
05/11/2012					
4 ALMACEN		4.1 Depósito Temporal	Código	4.2 Depósito A.Autorizado	Código
ALCONSA - 3550				ALCONSA	0
5 TRANSACCION		5.1 Entidad Financiera	Código	5.2 Modalidad	Código
BANCO INTERAMERICANO DE FINANZAS - 038					
6 VALOR ADUANA		6.1 FOB/Valor Clausula venta	6.2 Flete/Comisión Exterior	6.3 Seguros/Gastos Dedi.	6.5 Valor Aduana/Valor Neto Entrega
23000		600.4	20.0		23700.4
OTROS DATOS DILIGENCIA		Total Peso Neto	Total Peso Bruto	Total Bultos	Total U.Fisicas
		3316.6	3359.0	56.0	32200.0

Ingresar a esta opción



EXPORTACION SIMPLIFICADA

SUNAT DECLARACION SIMPLIFICADA DE EXPORTACION VIA WEB		DSE:	235 2011 000329 48
		Fecha:	27/07/2011
		Canal:	
1. MODALIDAD DE EXPORTACION			
12. Mercancías con valor comercial hasta US\$ 5000			
2. IDENTIFICACION			
2.1 Exportador (Remitente): GATE GOURMET PERU S.R.L.		2.2 N° RUC: 20341848955	
2.3 Dirección: ELMER FAUCETT		2.4 País Destino: AZERBAIJAN	
3. TRANSPORTE ALMACENAMIENTO			
3.1 Vía de Transporte AEREA(4)		3.2 Empresa de Transporte COD (IB)	
3.3 Nave Vuelo o Placa		3.4 Doc Transporte DEMB556458	
3.5 Fecha Embarque		3.6 N° de Manifiesto	
3.7 Cod. Aduana Salida AEREA DEL CALLAO		3.8 N° Bultos 200	
3.9 Peso Bruto 80		3.10 Depósito Temporal COD	
AQP EXPRESS CARGO S.A.C. - 3913		3.11 Dirección/local designado por el exportador	
4. DECLARACION DE MERCANCIAS			
Serie	SubPartida Nacional	Descripción de la Mercancia	valor FOB Cant. UF Unid. Med/DUA Prec/Reg Ap
1	8409986000	Camisas para Verano	1,500.00 200.00 U



Exporta Fácil		DECLARACION EXPORTA FACIL	
		Caja Postal: CP-72, EM-1, CN-22, CN-23 "A"	
		DSE No 244- 2007-48- 000019-6	
		Moro: Fecha: 20/06/2007	
1 Exportador (remitente): JUAN ROJAS TORRES		RUC : 10440707236	
Dirección: AV. LAS FLORES 1234			
País: PERU		Ciudad: LIMA	Código Postal:
Persona de Contacto: JUAN ROJAS TORRES		Tel.Fax: 4113322	E-Mail: juanrojas@yahoo.es
2 Importador (destinatario): ALBERTO PEREZ CASTILLA			
Dirección: AV. CONSTITUCIÓN 354 URB LOS MOSTOLES			
País: SPAIN		Ciudad: MADRID	Código Postal: 28016
Persona de Contacto: ALBERTO PEREZ CASTILLA		Tel/Fax:	E-Mail: aperez@yahoo.es
3 DESCRIPCION DE LA MERCANCIA			
Ser	Subpartida nacional	Descripción de la Mercancia	Valor Venta Bulto
1	305591000	ALETAS DE TIBURON EN POLVO	1000
			2 1 -



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



Paso VI: Trámite de aduanas

Documento de transporte específico :

- Constituyen documentos de contrato **entre exportador y transportista para traslado** de productos desde origen a destino.
- Contrato de fletamento con el transportista, el cual tiene **carácter de título de propiedad de la mercadería**.
- Prueban contrato de transporte suscrito con el transportista y sus condiciones.
- Demuestran recepción de mercadería por transportista.
- Permiten retiro de mercadería.
- Son títulos valores que demuestran propiedad

BILL OF LADING FOR COMBINED TRANSPORT SHIPMENT OR PORT TO PORT SHIPMENT

Shipper: **Dominy (Pty) Limited**, Adderley Road, North End, Port Elizabeth

To order: **(1) Hardware Supplies Limited**, Cross Avenue, New York

Voyage No.: **1378G** | Port of Loading: **Port Elizabeth (3)** | Port of Discharge: **New York (3)**

Container No.: **MK 25Z (4)**, **Container No. GSTU 2150221**, **Seal No. 388487**

Number and Kind of Packages, description of Goods: **1 20 DC Container(s) STC: 500 Hacksaws Model TS 2 with Safety Guard (5)**

Gross Weight: **280 kg** | Measurement: **0.6000**

L/C No. **188688/DLC (6)** | Shipped on Board **08 17 August 2002 (7)**

Freight Prepaid **(8)** | Port Elizabeth | Port Elizabeth / 12 August 2002 **(9)**

Number of Original Bills of Lading: **3 / Three (10)**

For "On" Ship As Carrier **(11)**

Paso VII: Embarque al exterior

Modalidades de transporte internacional



Terrestre



Aéreo



Acuático (marítimo, lacustre y fluvial)



¿Dónde encontrar información de los operadores logísticos?

The screenshot displays the SIICEX (Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior) website. The header includes the SIICEX logo and the text 'Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior'. The main content area features a large heading 'Herramientas Logísticas para la Exportación' and a sub-heading 'Accede a nuestros aplicativos y consigue toda la información necesaria sobre Logístico, reducción de costos y la gestión operativa del comercio exterior.' Below this, there are social media sharing icons for Facebook, Twitter, and LinkedIn. The central part of the page is dominated by four large, colorful buttons: 'Rutas Marítimas' (blue), 'Rutas Aéreas' (brown), 'Directorio Logístico' (green), and 'Herramientas de Cubicaje' (purple). Each button contains an icon representing its function: a ship for maritime routes, an airplane for air routes, a truck for the logistics directory, and a box for cubing tools. A small circular arrow icon is present in the bottom-left corner of each button.

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

Webinar Exportador



Celia Quispe Jacinto

Departamento de Asesoría

Empresarial y Capacitación

exportaciones@promperu.gob.pe

Seminarios virtuales Miércoles del exportador

Preguntas y respuestas

Lima, 15 de setiembre de 2021



**¡Gracias por haber sido
parte de este Webinar!**

Recuerda que puedes encontrar mayor información sobre todas nuestras actividades y webinars en nuestras redes sociales y página web.