



Seminarios Miércoles del exportador

# Aprendiendo a exportar paso a paso

---

Ayacucho, 18 de junio de 2025

**Celia  
Quispe .**

Departamento de Asesoría Empresarial  
y Capacitación

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

# TABLA DE CONTENIDO

## Exportando paso a paso

EXPORTAR ES CRECER, TÚ TAMBIÉN PUEDES



### 4. Promociona tu producto

Utiliza herramientas de promoción comercial para dar a conocer tu producto en el mercado internacional.

- Ferias internacionales (puedes exhibir tu producto, establecer contacto con potenciales compradores y evaluar la competencia)
- Ruedas de negocios y misiones empresariales
- Promoción directa
- Usa tecnologías de la información para generar contenido por redes sociales
- Desarrolla una página web
- Usa plataformas de marketplaces



### 2. Haz un estudio de mercado

- Realiza un análisis del mercado internacional para determinar la demanda potencial y las oportunidades de negocios.
- Consulta con fuentes de información: estadísticas y bibliografía especializada.
- Participa en capacitaciones, como las que brinda nuestro portal oficial de Exportemos.pe <https://exportemos.pe/>



1



### 1. Formaliza tu empresa, hazlo con Sunat

- Constitúyete como persona natural con negocio o jurídica.
- Ten un número de RUC en condición activo y habido.
- Deberás estar habilitado para emitir boletas de venta o facturas comerciales.

INICIO

4

5

6

7



### 3. Define el perfil de tu producto

Analiza las características de tu producto para determinar si es exportable, por ejemplo:

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

*Si no cuentas aún con un producto, te recomendamos un paso previo: busca y selecciona proveedores locales y adapta tu producto a los requerimientos del mercado internacional.*



### 7. Embarque al exterior

Has llegado a 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.
- La agencia de aduanas te entrega los documentos de embarque para que los remitas a tu banco y a tu importador vía courier.
- Si cuentas con una carta de crédito con 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 conforme, procede a realizar la transferencia del pago a tu cuenta.



### 6. Trámites de aduana

- Si el monto exportado es mayor a USD 5000 FOB, tienes que iniciar el trámite operativo con un agente de aduanas, quien se encargará de realizar la transmisión electrónica de 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 USD 5000 FOB, tú mismo puedes realizar el trámite de exportación ante la Sunat mediante una declaración simplificada de exportación.

*Recuerda que también dispones del servicio de Exporta Fácil, cuando tu mercancía no supere el monto de hasta USD 7500 FOB y el peso promedio de cada bulto no exceda los 30 kg.*



### 5. Contacto comercial

- Establece contacto con tu comprador potencial.
- Envía información sobre tu empresa y tus productos (cotización, catálogos, ficha técnica, muestras).
- Desarrolla un contrato de compraventa internacional.

*Dentro de los medios de pago más utilizados en el comercio internacional son:*

- Transferencia bancaria internacional
- Cobranza documentaria
- Carta de crédito



### ¡MUY IMPORTANTE!

Siempre coordina con tu comprador las condiciones de acceso en su país, para que tus productos lleguen fácilmente a su destino. Como en cualquier importación, él deberá cumplir con las exigencias arancelarias, normas y reglamentaciones de su país.

# ¿Qué entendemos por exportar?

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

## **Artículo 60º.- 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 afecta a ningún tributo”.

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



A large, white, stylized outline of the number 1, positioned on the left side of the slide.

# Formalización de tu empresa

# 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).



ANEXO 1

DECLARACIÓN JURADA DE VALOR

Yo, \_\_\_\_\_ de nacionalidad \_\_\_\_\_ con documento de identidad N° \_\_\_\_\_ domiciliado en \_\_\_\_\_ en mérito a la Ley del Procedimiento Administrativo General, Ley N° 27444, declaro el valor FOB estimado de la mercancía así como los datos siguientes:

Nombre del proveedor \_\_\_\_\_  
 País de origen de la mercancía: \_\_\_\_\_

Descripción y Características Tec.	N° de Serie	Código	Marca	Modelo	Unl.	Valor Unit.	Valor Total

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



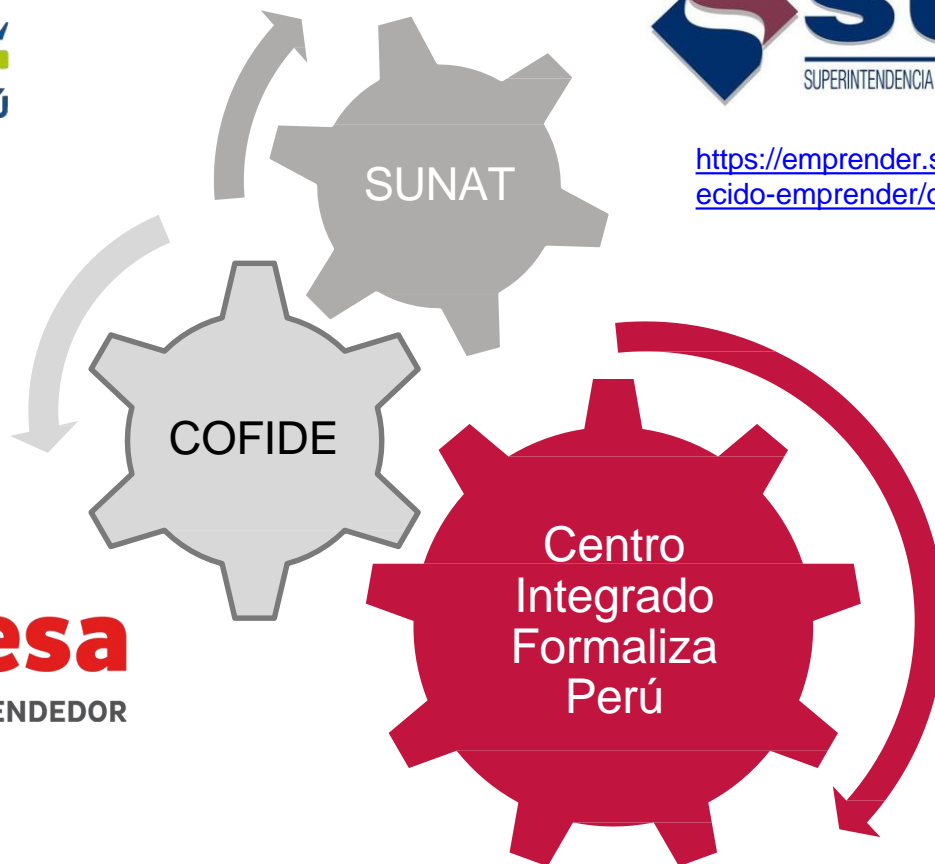
# ¿Dónde encuentro información sobre empresa y formalización?



[https://www.cofide.com.pe/apoyo\\_mipyme.php](https://www.cofide.com.pe/apoyo_mipyme.php)



<https://emprender.sunat.gob.pe/emprendiendo/ecido-emprender/obtener-ruc>



PLATAFORMA DE APOYO AL EMPRENDEDOR

<https://www.tuempresa.gob.pe/>  
[tuempresa@produce.gob.pe](mailto:tuempresa@produce.gob.pe)

914 104 392

**Formaliza Perú**

**¡Impulsa tu emprendimiento o negocio!**  
Recibe orientación y asistencia técnica gratuita

**Tres canales de atención a tu disposición.**  
Recibirás asesoría con nuestros gestores de formalización para potenciar tu negocio y formalizar a tus trabajadores. ¡Te ayudamos a crecer!

Para una videoconferencia personalizada búscanos como sede virtual Formaliza Perú aquí  
[serviciosvirtuales.trabajo.gob.pe/extranet/web/citas](https://serviciosvirtuales.trabajo.gob.pe/extranet/web/citas)

Consultas al WhatsApp  
**920 000 316**

Consultas al correo electrónico  
[formalizaperu@trabajo.gob.pe](mailto:formalizaperu@trabajo.gob.pe)

<https://portal.trabajo.gob.pe/formalizaperu/>

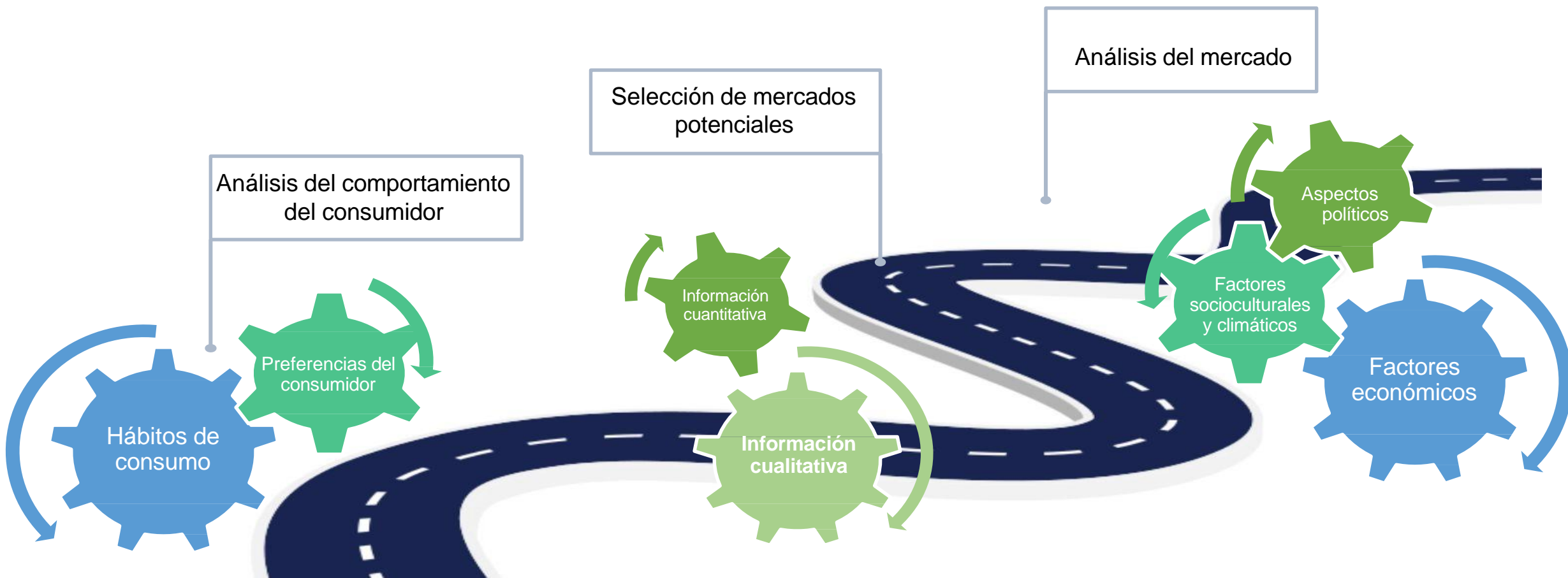


2

# Estudio de Mercado

# 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?



# Costumbres y tradiciones

## Orgánicos



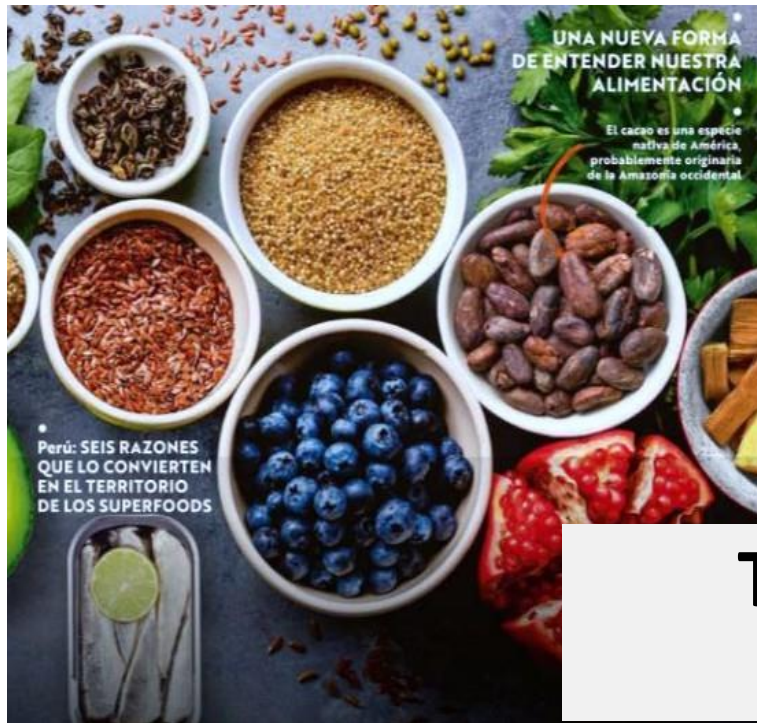
## Pastelería



## Conveniencia



Fuente: <https://procolombia.co/sites/default/files/2024-05/Brochure%20Tendencias%20de%20alimentos%20procesados%20en%20Europa.pdf>



# Tendencias del mercado



Fuente: <https://alwaystheadventure.com/sustainability/eco-friendly-outdoor-shoes>

# Tendencias del mercado

- Cobijas
- Mantas
- Tartanes
- Almohadas
- Tapetes
- Alfombras
- Edredones
- Reposeras
- Termos de agua caliente
- Peluches/juguetes



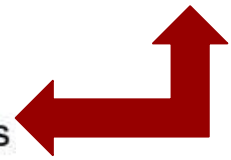
Fuente: <https://recursos.exportemos.pe/estudio-de-mercado-para-la-linea-home-deco-y-de-textiles-para-el-hogar-de-alpaca-en-alemania-y-dinamarca.pdf>

# PASO II: Estudio de Mercado

## POLOS DE ALGODÓN

<b>61.09</b>	<b>«T-shirts» y camisetas, de punto.</b>
6109.10.00	- De algodón:
	- «T-shirts» 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-shirts» 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
6109.10.00.50	- Camisetas
6109.90	- De las demás materias textiles:
6109.90.10.00	- De fibras acrílicas o modacrílicas
6109.90.90.00	- Las demás

Partida específica



Partida 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://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/2676619/DS404\\_2021EF.pdf](https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/2676619/DS404_2021EF.pdf)



# PASO II: Estudio de Mercado

## ¿Dónde encuentro información sobre estudios y guías de mercado?



### 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](#).

<https://exportemos.pe/descubre-oportunidades-de-exportacion/publicaciones-de-inteligencia>

# PASO II: Estudio de Mercado

**Ficha técnica para negociar con Japón**

**Ficha técnica para negociar con Canadá**

**Ficha técnica para negociar con Francia**

Fichas técnicas de negociación

### Oportunidades comerciales para el calzado en Latinoamérica

Los importaciones mundiales de calzado crecieron en 5,5% en el periodo 2017/2018. Por otro lado, las importaciones de calzado en Latinoamérica decrecieron en -10,7%.

**Demanda Internacional**

- Chile US\$ 1,212 millones (-3,7%)
- México US\$ 1,157 millones (+4,7%)
- Argentina US\$ 586 millones (-9,0%)
- Panamá US\$ 503 millones (-46,8%)
- Perú US\$ 457 millones (+9,5%)

**Principales mercados**

- Chile 1,212
- México 1,157
- Argentina 586
- Panamá 503
- Perú 457
- Colombia 396
- Brasil 395
- Ecuador 167
- Costa Rica 133
- República Dominicana 120

**Importaciones mundiales de calzado**

Miliones de US\$	2014	2015	2016	2017	2018
Mundo	132,064	128,508	127,028	135,701	143,175
América Latina y el Caribe	7,000	6,659	6,220	6,628	5,916

Infografías

### Perfil del consumidor de VIETNAM

**Niveles Socioeconómicos**

**Distribución de la población por grupos etarios**

**Gasto de consumo por tipo de bien y/o servicio**

- Alimentación 35%
- Transporte 13%
- Hoteles y Restaurantes 12%
- Aparatos y Servicios para el Hogar 7%
- Vivienda 7%
- Educación 6%
- Salud 6%
- Otros gastos 14%

**¿Sabías que?...**

- Perú y Vietnam son parte del Acuerdo Transpacífico de Comercio Libre (TTIP) y se espera que en los próximos años nuestros productos ingresen con aranceles reducidos.
- El ingreso per cápita en Vietnam se ha multiplicado por cuatro en los últimos años. La población menor de 20 años, quienes han crecido con una cultura occidental, son más dependientes y acostuman gastar con mayor facilidad.
- Los vietnamitas consumen 27 kg. de productos pesqueros al año y un 60% muestra preferencias por presentaciones frescas o vivas.
- En la primera semana de 2018, el país obtuvo 1,6 millones de turistas, casi el doble de la cantidad de visitantes que recibió Perú el año pasado, lo cual ha impulsado que muchos vietnamitas opten por el desarrollo de productos para este segmento.
- Valor SBC-EX: Estudio especializado: Oportunidades para productos pesqueros en Vietnam.
- Oficina Comercial Concursos: CCEX Vietnam.

Fichas de perfil del consumidor

Boletín de inteligencia de mercados:  
<https://exportemos.pe/servicios-digitales/boletin-exportaciones>  
 Infografías <https://infografias.exportemos.pe/>

Mundo :Cómo negociar con éxito en 50 países – autor: Llamazarez García, Olegario  
<http://centroinformacion.promperu.gob.pe/cgi-bin/koha/opac-detail.pl?biblionumber=89>

INFOCENTER - PROMPERÚ



# 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 PERÚ**

CONSULTA DE REQUISITOS

Importación 
  Exportación 
  Tránsito Internacional

PRODUCTO:

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

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

Registro obligatorio en la FDA para cosméticos a EE.UU.

Desde el 01/07/2024 la nueva Ley MOCRA insta el registro obligatorio, descarga el manual de registro.

Regulaciones para exportar | Certificación de origen | Regulaciones por mercado | Reglamentos técnicos peruanos

### Regulaciones para exportar

Cuando **exportamos** debemos tener en cuenta una serie de regulaciones que cada país exige y deben ser cumplidas para evitar ciertas detenciones o rechazos de los embarques. Aquí podrás encontrar una serie de guías de requisitos sanitarios y fitosanitarios para los principales países de destino, así como circulares informativas, un portal de búsqueda de los límites máximos permisibles de pesticidas por cultivo, entre otros que te ayudarán en todo este proceso.

**Plataformas**

Plaguicidas LMR	Requisitos de Accesos a Mercados (RAM)
<a href="http://plaguicidaslmr.promperu.gob.pe">plaguicidaslmr.promperu.gob.pe</a>	<a href="http://ram.promperu.gob.pe">ram.promperu.gob.pe</a>
Obtén información sobre los Límites Máximos de Residuos de Plaguicidas establecidos por cultivo en los principales países a los que exportamos.	Encuentra información regulatoria sobre los requisitos no arancelarios para los principales productos de nuestra oferta exportadora.

**Guías Internacionales**

A continuación, le presentamos las guías de los requisitos sanitarios y fitosanitarios de los principales países de destino, con las cuales tendrás mayor información al momento de realizar tus exportaciones.

Multimercado

<https://exportemos.pe/descubre-opportunidades-de-exportacion/regulaciones-para-exportar>



# PASO II: Estudio de Mercado

## Otras herramientas de inteligencia comercial:

### INTERNACIONAL:

ITC TRADE MAP  
Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas  
Datos comerciales mensuales, trimestrales y anuales. Valores de importación y exportación, volúmenes, tasas de crecimiento, cuotas de mercado, etc.

Inicio & Búsqueda Disponibilidad de Datos Documentos de referencia Otras Herramientas Más Mrs. STEFANI VILCA Español

Trade Map proporciona - en forma de tablas, gráficos y mapas - indicadores de desempeño exportador, de demanda internacional, de mercados alternativos y de mercados competitivos, así como un directorio de empresas importadoras y exportadoras. Trade Map cubre 220 países y territorios y 5300 productos del Sistema Armonizado. Los flujos comerciales mensuales, trimestrales y anuales están disponibles desde el nivel más agregado hasta el nivel de línea arancelaria.

Importaciones Exportaciones

Servicio Producto Single O Grupo País O Region

Indicadores Series Anuales Series Trimestrales Series Mensuales Empresas

Concentración y distancia media en 2023  
Producto importado: Total

Mercados importadores en 2023  
Producto: Total

Evolución de los países importadores  
Producto: Total

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

ITC Market Access Map  
Mejorando la transparencia en el comercio internacional y el acceso a mercados

EN FR ES RU

Inicio Acceso Comparar Analizar Descargar Medidas temporales Acerca de NUEVO! Recursos Cuenta

### Derechos de aduana

Identifique los aranceles generales, NMF y preferenciales aplicados por un país importador a sus socios, por producto y año.

PAÍS DE DESTINO PAÍS EXPORTADOR AÑO PRODUCTO SA6 CÓDIGO DE LÍNEA ARANCELARIA NACIONAL

Seleccione un país Todos Año Buscar producto por código o nombre SA6 BUSCAR

Ingrese la palabra clave para su producto

<https://www.macmap.org/es/query/customs-duties>

ITC Export Potential Map  
IDENTIFICANDO OPORTUNIDADES DE EXPORTACIÓN PARA EL DESARROLLO COMERCIAL

EN FR ES

INICIO PRODUCTOS MERCADOS EXPORTADORES ACERCA RECURSOS

### Identificando oportunidades de exportación para el desarrollo comercial

Export Potential Map (EPM) es una herramienta gratuita que presenta de manera práctica el análisis económico del comercio internacional utilizando la metodología del potencial de exportación de ITC.

A través de visualizaciones personalizables y fáciles de compartir, EPM hace posible identificar:

1. Productos, mercados y países exportadores con **potencial** para incrementar sus exportaciones
2. Oportunidades de **diversificación** de las exportaciones

Contáctenos si le gustaría desarrollar un análisis personalizado o una versión de Export Potential Map para un país específico, estos podrían explorar:

- Impactos que el potencial de exportación pueda tener sobre el empleo
- Posibilidades para establecer y conectarse a cadenas (regionales) de valor
- Potencial de exportación en servicios
- Selección de productos y socios estratégicos para negociaciones de política comercial



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

CODEX ALIMENTARIUS  
NORMAS INTERNACIONALES DE LOS ALIMENTOS

World Food Safety Day

Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura

Organización Mundial de la Salud

Acerca del Codex Textos del Codex Temas Comités Reuniones Recursos Publicaciones Noticias y Eventos Login

[codexalimentarius.org](http://codexalimentarius.org) > Acerca del Codex > Codex60



The Codex Alimentarius Commission, jointly created by FAO and the World Health Organization (WHO), is the most important international body in the field of food standards. Since 1963, Codex has developed hundreds of internationally recognized standards, guidelines and codes of practice. It has defined thousands of permitted levels of additives, contaminants and chemical residues in food. The end goal: ensure food is safe for everyone, everywhere.

### Key Information

- Codex standards, guidelines and codes of practice deal with everything that can have an impact on the safety or quality of our food
- All Codex food safety work is based on the scientific advice provided by independent expert bodies under the

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



# PASO II: Estudio de Mercado

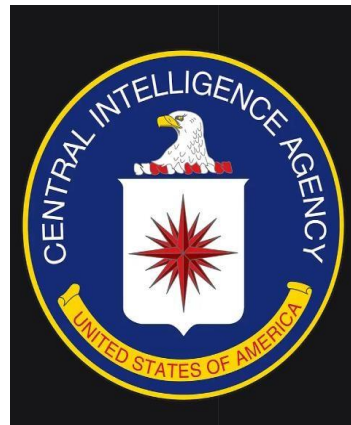
POR DESTINO:



Este sistema no se seguirá actualizando a partir de febrero de 2022 (datos disponibles hasta noviembre de la "Ley del Sistema Nacional de Información Estadística y Geográfica". Por lo anterior, sugerimos amablemente a los usuarios buscar la información comercial en la página y disposiciones arancelarias respectivas en el Diario Oficial de la Federación.

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

01	0101	010110	01011001
02	0102	010111	01011099
03	0103	010119	
04	0104	010120	
05	0105	010121	
06	0106	010129	
07		010130	
08		010190	
09			



# PASO II: Estudio de Mercado

## ¿Cómo mantenerme informado?



- ✓ **Atención por correo:**  
[exportaciones@promperu.gob.pe](mailto:exportaciones@promperu.gob.pe)
- ✓ **Atención telefónica:**  
(511) 604 5601
- ✓ **Atención por Exportemos:**  
Servicios de mensajería instantánea por WhatsApp:  
(51) 990 060 194
- ✓ **Atención por Telexportemos:**  
Solicita una cita virtual con una asesora: <https://bit.ly/3rtjSQh>
- ✓ **Atención Presencial:**  
De lunes a viernes: 8:15am - 12:45m y 2:15pm - 5pm,  
en la sede Basadre.
- ✓ **Atención por correo Biblioteca Virtual:**  
[infocenter@promperu.gob.pe](mailto:infocenter@promperu.gob.pe)



# Perfil de tu producto

# PASO III: Perfil de tu producto

Adaptación a las tendencias

- Cuidado de la salud
- Consumo de productos artesanales
- Falta de tiempo
- Apoyo a la producción local
- Cuidado del medio ambiente

Adaptación al cumplimiento de las regulaciones.



# PASO III: Perfil de tu producto

## Regulaciones para exportar:



Requisitos de acceso a mercados (RAM)  
[ram.promperu.gob.pe](http://ram.promperu.gob.pe)

# 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

ALIMENTOS Y BEBIDAS

- ✓ 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



Coated leather

**Cuero recubierto**



Textile  
**Textil**



Synthetic

**Sintético**



Leather

**Cuero**

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



# PASO III: Perfil de tu producto

## • Barreras no arancelarias

Toda prenda de vestir, debe cumplir con la normativa de etiquetado, de acuerdo al país de destino.

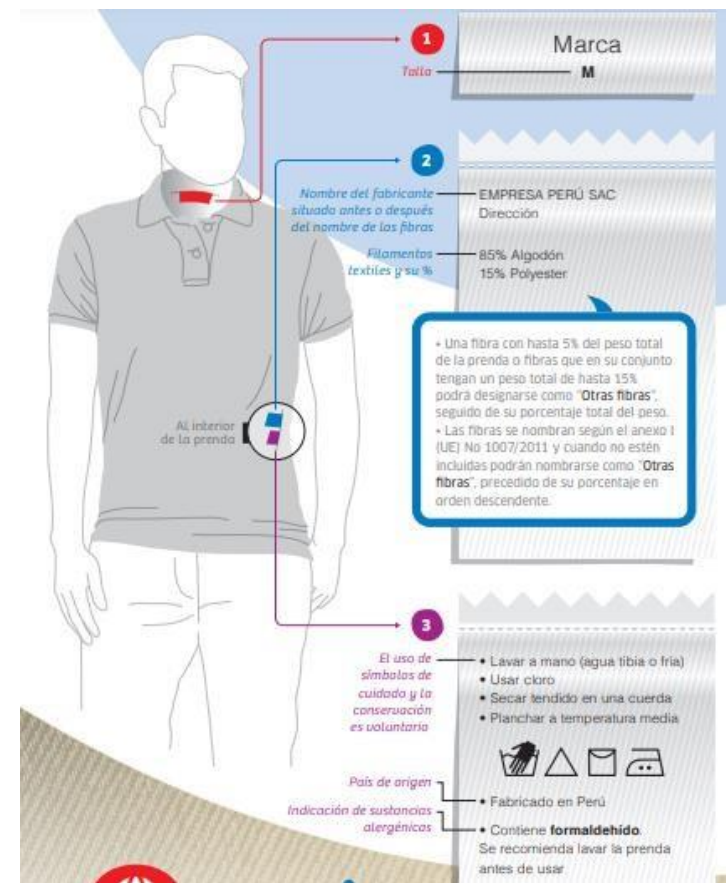
Por lo general, incluye la siguiente información:

- Nombre del importador
- Nombre y porcentaje de la fibra principal del producto.
- País de origen
- Talla
- Instrucciones de cuidado y conservación de la prenda.
- Entre otros aspectos de acuerdo al país de destino.

### Reglamentaciones:

- ✓ Legislación sobre embalaje La Directiva relativa a los envases (94/62/EC)
- ✓ Sustancias químicas restringidas REACH
- ✓ Reglamentación sobre textiles

TEXTIL



Requisitos de etiquetado: Polos de algodón en Alemania

# 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, Australia y Reino Unido.

### Acuerdos por entrar en vigencia

- Guatemala, Acuerdo de Asociación Transpacífico, Brasil, Alianza del Pacífico - Singapur.

### Acuerdos en negociación

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

**¿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:

PAÍS DE DESTINO: Perú  
 PAÍS EXPORTADOR: Estados Unidos de A...  
 AÑO: 2021  
 PRODUCTO SA6: 080440 - Dátiles, higos, piñas (ananás), ag...  
 CÓDIGO DE LÍNEA ARANCELARIA NACIONAL: 0804400000 - Dátiles higos piñas (ananás) aguacates (paltas) guayabas mangos y mangostanes frescos o secos: Aguacates ...

**Buscar**

Ingrese la palabra clave para su producto

### Derechos de aduana

Por producto 0804400000 - Dátiles higos piñas (ananás) aguacates (paltas) guayabas mangos y mangostanes frescos o secos: Aguacates (paltas)

Exportado desde Estados Unidos de América a Perú

Año arancelario: 2021 (HS Rev.2017)

Régimen arancelario	Arancel aplicado	EAV	Nota
MFN duties (Applied)	6%	6%	
Preferential tariff for United States	0%	0%	Detalles del acuerdo comercial

Fuente: <https://www.macmap.org/es/query/customs-duties>



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



### AUTO - CERTIFICABLE:



Para cualquier consulta sobre la normativa de Reglas de Origen de los acuerdos comerciales, puedes enviar un correo a [origen@mincetur.gob.pe](mailto:origen@mincetur.gob.pe).

Fuente: <https://www.gob.pe/1042-ministerio-de-comercio-exterior-y-turismo-la-auto-certificacion-para-el-certificado-origen>



4

# Promoción de tu producto

# 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.
- **Perú Marketplace** canal online gratuito que Mincetur y PROMPERÚ ponen a disposición para la promoción de la oferta exportable peruana <https://www.perumarketplace.com/>

The image shows two screenshots of digital platforms. The top screenshot is from the PROMPERÚ website, featuring a navigation menu with options like 'Inicio', 'Descubre Oportunidades', 'Promociona tu Oferta', 'Fortalece tus Capacidades', and 'Contáctanos'. The main content area is titled 'Calendario de eventos de promoción comercial' and includes a sub-header 'Participa en ruedas virtuales, ferias y misiones comerciales'. Below this is a section for 'Calendario de eventos comerciales 2024' with filters for 'Sector productivo', 'Tipo de evento', and 'Mercado', along with 'Listado' and 'Calendario' buttons.

The bottom screenshot is from the Perú Marketplace website. It has a red header with the 'PERU MARKETPLACE' logo, a 'Browse by Category' dropdown, a search bar with the placeholder 'Products' and 'What are you looking for?', and a 'Search' button. Below the header is a large red banner with the text 'ENDLESS BUSINESS OPPORTUNITIES' and a wooden bowl filled with grain. At the bottom, there is a category navigation bar for 'Agriculture & Food' with sub-categories: Grain, Confectionery, Fruit, Plant & Animal Oil, and Nuts.

# PASO IV: Promoción de tu producto

*¿Dónde puedo encontrar más información acerca ferias internacionales?*



## *Ferias internacionales en Perú*



# PASO IV: Promoción de tu producto

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

1. Posicionamiento web
2. Presencia en redes sociales
3. Participa en blogs
4. Interactúa con tus clientes
5. Acércate a tus clientes



5

# Contacto Comercial

# PASO V: Contacto comercial

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

- Lo ideal es que 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  
<https://exportemos.pe/recurso/28117/contrato-de-compra-y-venta-internacional>

# PASO V: Contacto comercial

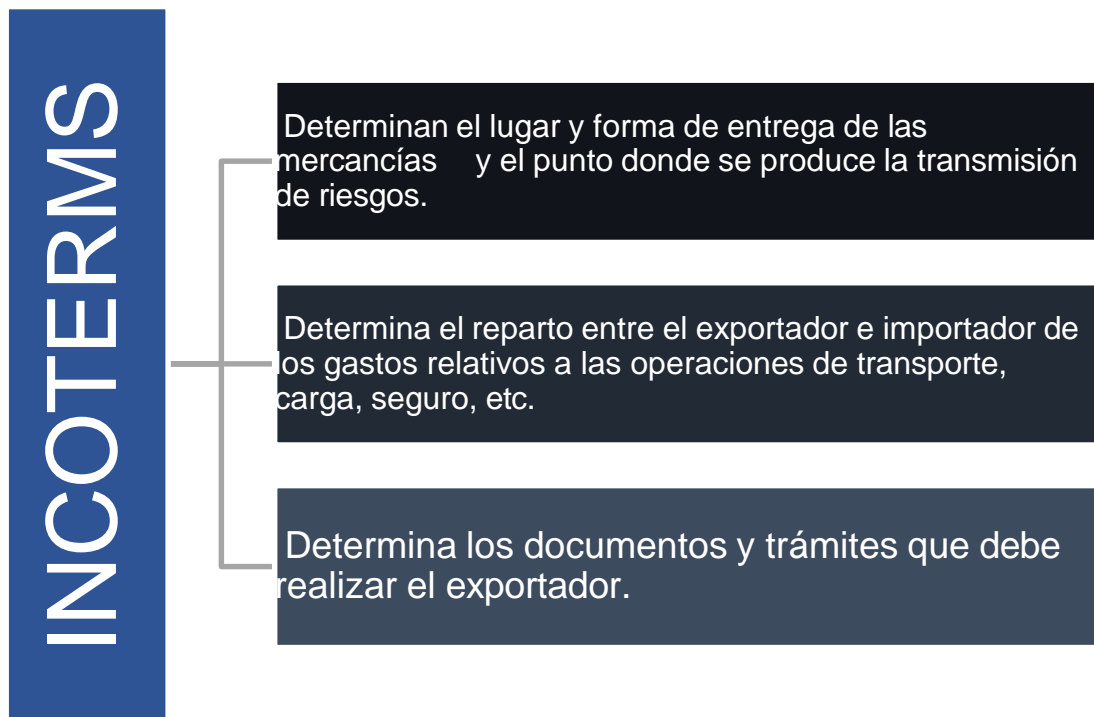
*Algunas cláusulas a considerar en el contrato de compra venta internacional:*

- 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.

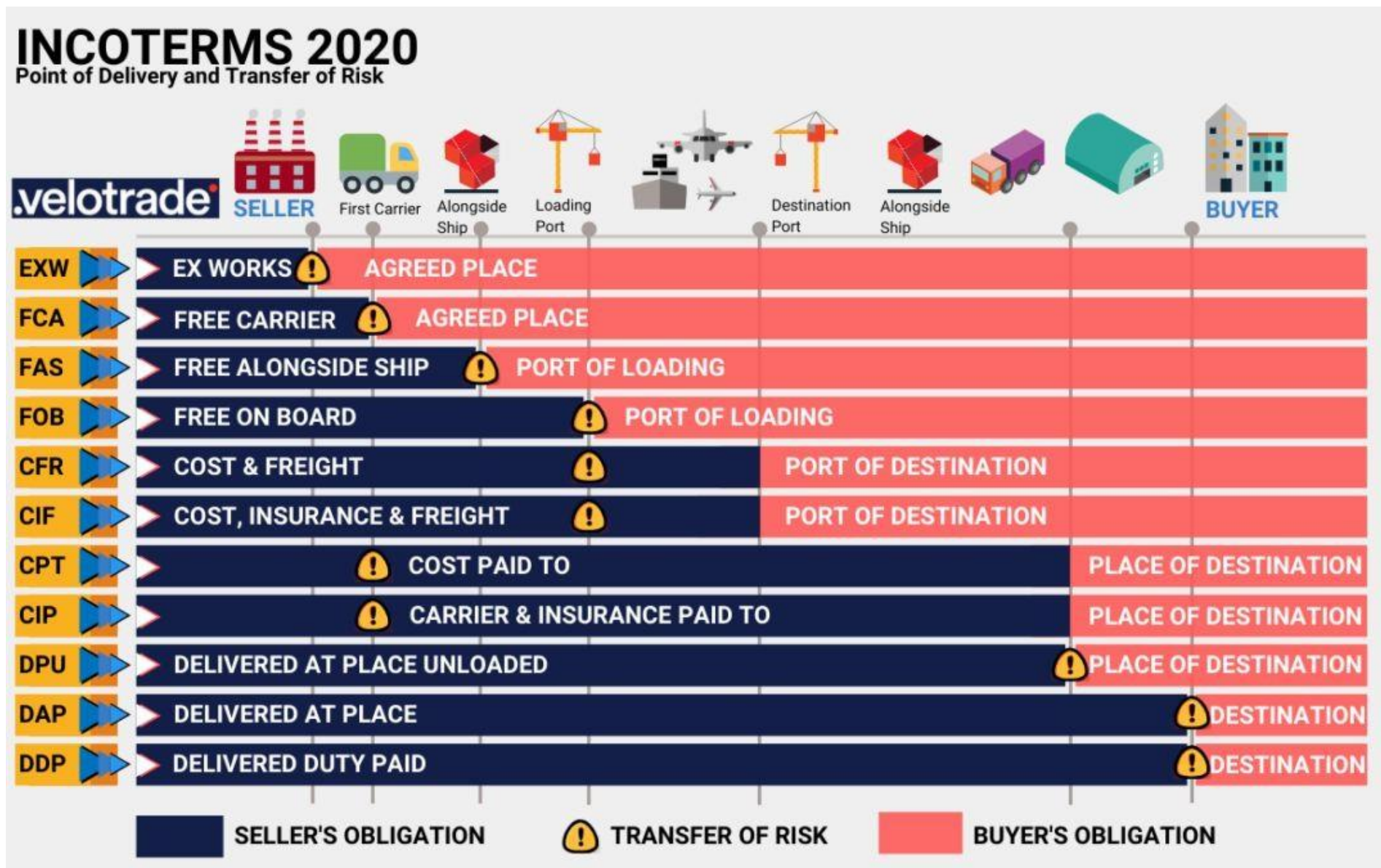


# PASO V: Contacto comercial

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



# PASO V: Contacto comercial



# 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.*

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

A large, white, stylized outline of the number 6, positioned on the left side of the slide.

# Trámite de aduanas

# PASO VI: Trámite de aduanas

## MODALIDADES DE EXPORTACIÓN

EXPORTACIÓN DEFINITIVA	EXPORTACIÓN SIMPLIFICADA	
Formato de Declaración Única de Aduanas (DAM)	Formato de Declaración Simplificada de Exportación (DSE)	Formato de Declaración Exporta Fácil (DEF)
Valor FOB desde 5000.00 Dólares (>)	Valor FOB hasta 5000.00 Dólares (<)	Valor FOB hasta 7500.00 Dólares y un límite de peso de 30Kg por bulto.
Sí interviene Agente de Aduana	No interviene Agente de Aduana	No interviene Agente de Aduana

# PASO VI: Trámite de aduanas

## EXPORTACIÓN DEFINITIVA

Aduana		Código	DECLARACION UNICA DE ADUANAS (A1)				REGISTRO DE ADUANA
MARITIMA DEL CALLAO		118					
Nº Orden	Destino	Modalidad	Tipo Despacho	Nº Orden de Embarque	Nº Declaración: 000211		
000012	41	1	NORMAL	2024-000211	Fecha Numeración: 02/01/2024		
1 IDENTIFICACION			Sujección: VERDE				
1.1 Importador/Exportador			ISIDRO LIMA LIMA				
1.2 Código o Documento de Identificación			1.3 Dirección de Importador/Exportador			1.4 Cod. Usi. Gen.	
4-							
7 DECLARACION DE MERCANCIAS		7.1 Nro. Serie/Total	7.2 Item Ejemplar	7.3 Nro. Declaración Precedente - Serie	7.4 Nro. Certificado Reposo de Item	7.5 Cod. Apl. Uti.	
1							
7.6 Puerto de Embarque	7.7 Fecha Emb.	7.8 Documento Transporte Detalle	7.9 Nro. Certificado Origen Fecha	7.10 Cant. Unidad Comercial	7.11 Infor. Verificación / Cod. Exoneración		
41		SLIM00236837	0	2561	/		
7.12 Cantidad Bultos	7.13 Clase	7.14 Peso Neto Kilos	7.15 Peso Bruto Kilos	7.16 Cantidad Unidad Físico	7.17 Cantidad Unidad Equiv./Prod.	7.18 Item CIP	
84	CAJ	328.83	381.93	2561	U		
7.19 Subpartida Nacional DV	7.20 Tipo	7.21 Subpartida Nacional/Modificatoria DV	7.22 TR	7.23 TR	7.24 TR Lib.	7.25 Dnd. Lib.	
6109.10.00.31	/	/	0	0	0	13	
7.29 FOB Moneda Transacción	7.30 FOB US\$	7.31 Flete US\$	7.32 Seguro US\$	7.33 Ajuste Valor US\$	7.34 Valor Aduana US\$		
0-	27249.04	0	0		27,249.04		
7.35 Descripción de Mercancías							
1. T-SHIRT PARA MUJER DE TEJIDO TEÑIDO DE UN SOLO COLOR UNIFORME M-C 92% ALGODON, 8% ELASTANE							
2. T-SHIRT PARA MUJER DE TEJIDO TEÑIDO DE UN SOLO COLOR UNIFORME M-C 92% ALGODON, 8% ELASTANE							
3. T-SHIRT PARA MUJER DE TEJIDO TEÑIDO DE UN SOLO COLOR UNIFORME M-C 92% ALGODON, 8% ELASTANE							
4. T-SHIRT PARA MUJER DE TEJIDO TEÑIDO DE UN SOLO COLOR UNIFORME M-C 92% ALGODON, 8% ELASTANE							

## 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 Via de Transporte: AEREA(4)		3.2 Empresa de Transporte COD (IB)		3.3 Nave Vuelo o Placa	
3.5 Fecha Embarque		3.6 N° de Manifiesto		3.7 Cod. Aduana Salida: AEREA DEL CALLAO	
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 Mercancía	valor FOB	Cant. UF	Unid. Med/DUA Prec/Reg Ap
1	8409965000	Camisas para Verano	1,500,00	200,00	U

[Otra Declaración](#) [Imprimir](#)

**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

<b>1</b>	Exportador (remitente): <b>JUAN ROJAS TORRES</b>	RUC: 10446707236				
Dirección: <b>AV. LAS FLORES 1234</b>						
<b>D</b>	País: <b>PERU</b>	Ciudad: <b>LIMA</b> Código Postal:				
<b>E</b>	Persona de Contacto: <b>JUAN ROJAS TORRES</b>	Tel.Fax: <b>4113322</b> E-Mail: <b>juanjastores@yahoo.es</b>				
<b>2</b>	Importador (destinatario): <b>ALBERTO PEREZ CASTILLA</b>					
Dirección: <b>AV. CONSTITUCIÓN 354 URB LOS MOSTOLES</b>						
<b>P</b>	País: <b>SPAIN</b>	Ciudad: <b>MADRID</b> Código Postal: <b>28016</b>				
<b>A</b>	Persona de Contacto: <b>ALBERTO PEREZ CASTILLA</b>	Tel/Fax: E-Mail: <b>aperez@yahoo.es</b>				
<b>DESCRIPCION DE LA MERCANCIA</b>						
Ser	Subpartida nacional	Descripción de la Mercancía	Valor Venta Bulto	Cantidad TUF	Com.Pago Tipo/Fecha	Reg.Prec. o Aplicación
1	305591000	ALETAS DE TIBURON EN POLVO	1000	2	1 -	----



**TOMA NOTA**

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



# PASO VI: Trámite de aduanas

**FACTURA COMERCIAL**

(Nombre y dirección completos del exportador) ← **Referencia al contrato u orden de pedido**

FACTURA N° ← **Número de documento**  
FECHA ← **Fecha de emisión**

Facturar a: ← **Nombre y dirección del comprador**

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

Modelos de documentos : <https://exportemos.pe/servicios-digitales/herramientas-digitales>

# 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.**
- Evidencia del contrato de transporte suscrito con el transportista y sus condiciones.
- Demuestran recepción de mercadería por transportista.
- Permite el retiro de mercadería.
- Son títulos valores que demuestran propiedad

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

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

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

Port of Loading: **Port Elizabeth (3)**

Port of Discharge: **New York (3)**

Number and Kind of Packages: **1 DC Container(s) STC: 500 Hackaws Model TS 2 with Safety Guard 5 Packs (5)**

Gross Weight: **280 kg**

Measurement: **0.0000**

L/C No. **188688/DLC (6)**  
 Shipped on Board **on 12 August 2002 (7)**

Place and Date of Issue: **Port Elizabeth / 12 August 2002 (9)**

For "On" Ship As Carrier: **(11) D.C. Johnson**

# 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, Australia y Corea del Sur) – **NO OBLIGATORIO**
  - ✓ Otros Certificados

MINISTERIO DE SALUD PERU DIGESA DIRECCION GENERAL DE SALUD AMBIENTAL

CERTIFICADO SANITARIO

Relativo a los Espárragos en Conserva destinados a la Unión Europea

No: 0000-3008

País Expedidor: PERU

Autoridad Competente: Ministerio de Salud, Dirección General de Salud Ambiental

- Identificación del Producto Alimenticio**  
 Descripción: ESPARRAGOS EN CONSERVA.  
 Nombre científico:  
 Tipo:  
 Embalaje:  
 Presentación:  
 Peso neto:
- Nombre y Código del Establecimiento Habilitado**
- Destino de los Productos**  
 Puerto de envío:  
 Puerto de destino:  
 Medio de transporte:  
 Fecha de embarque:  
 Nombre y Dirección del Expedidor:  
 Nombre del Destinatario y Dirección del lugar de destino:
- Certificado Sanitario**  
 LA DIGESA CERTIFICA QUE LOS PRODUCTOS ALIMENTICIOS DESCRITOS EN:  
 (a) Han sido elaborados en un Establecimiento cuyas instalaciones, están sanitariamente y cumplen con las regulaciones de Higiene y Saneamiento Legal.  
 (b) Proceden de un Establecimiento cuyos procesos están siendo controlados por el personal del Análisis de Plagas y Control de Puntos Críticos.  
 (c) Han pasado por un Sistema de Esterilización controlado y son aptos para el consumo.  
 LIMA, ABRIL 06, 2008

SENASA PERU

CERTIFICADO FITOSANITARIO PHYTOSANITARY CERTIFICATE

No: 00343444

ORGANIZACION DE PROTECCION FITOSANITARIA DEL PERU A ORGANIZACION DE PROTECCION FITOSANITARIA TAILANDIA

DESCRIPCION DEL ENVIO - DESCRIPTION OF CONSIGNMENT

Nombre y dirección del exportador: AGRICOLA RIACHUELO S.A.C.

Nombre y dirección declarados del destinatario: DECLARER name and address of consignee: VACHA SMOY FOOD LTD 1332/4 ORACHUEN RD. BANSEWONG TAIKROO THAILAND 10000

Número y descripción de lotes - Number and description of packages: 2280 Cajas de 8.2 kg x/10

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 entrada declarado - Declared point of entry: LAT KEAGANG

Cantidad declarada y nombre del Producto - Name of product and declared quantity: 18.646.00 kg. DE UVA VARIEDAD: RED GLOBE

Nombre botánico de las plantas - Botanical name of plants: Vitis vinifera

TRATAMIENTO DE DESINFESTACION O DESINFESTACION - DISINFESTATION AND/OR DISINFESTATION TREATMENT

Fecha - Date: 27.04.2011

Tratamiento - Treatment: INITIAL OF COLD TREATMENT

Producto químico (ingredientes activos) - Chemical Product (active ingredient):

Duración y temperatura - Duration and temperature:

Concentración - Concentration:

ADEX

CERTIFICADO DE ORIGEN

ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION ASOCIACAO LATINO-AMERICANA DE INTEGRACAO

CERTIFICADO No: 010408

PAIS EXPORTADOR: PERU		PAIS IMPORTADOR: BRASIL
Nº de Orden (1)	NALADISA	DENOMINACION DE LAS MERCADERIAS
1	8203.42.90	PANTALONES DRILL BEIGE
2	8205.20.00	CAMISA OXFORD BLANCO MELARCA
3	8208.30.00	BLUSA OXFORD BLANCO MELARCA
4	6109.10.00	POLOS DE VARON PIGOLE BLANCO CAMISERO
5	6109.10.00	POLOS DE DAMA PIGOLE BLANCO CAMISERO
6	6201.93.00	CASACAS
7	6110.20.20	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:

Nº de Orden (1)	NORMAS (3)
1 - 7	ANEXO V, ARTICULO 6, APENDICE 1

Declaro bajo juramento, en cumplimiento de las normas de origen, que los datos consignados son fidedignos y veraces.

Fecha: LIMA, 31 DE MARZO DEL 2014

Señeto y firma del Representante legal del exportador o productor: LUIS FERNANDEZ RIOS VELA

OBSERVACIONES: Fecha de declaración jurada de origen: 18.03.2014

CERTIFICACION DE VERDAD DE LA PRESENTE DECLARACION, QUE SE FIRMA EN LIMA, PERU, EL DIA 31 MAR 2014

Señeto y firma de la entidad Certificadora: LUIS FERNANDEZ RIOS VELA

ADDITIONAL DECLARATION

Produce was prepared for export in 1 import of fresh table grapes and the placement of fruit sensors in accordance with the conditions set to Thailand and cold disinfestation at 13°C for 7200 hours.

MINISTERIO DE AGRICULTURA Y RIEGOS

SENASA PERU

SEÑETO Y FIRMA DEL EXPEDIDOR: LUIS FERNANDEZ RIOS VELA

Responsabilidad financiera resultante de este certificado.

Conforme a la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria de la FAO.

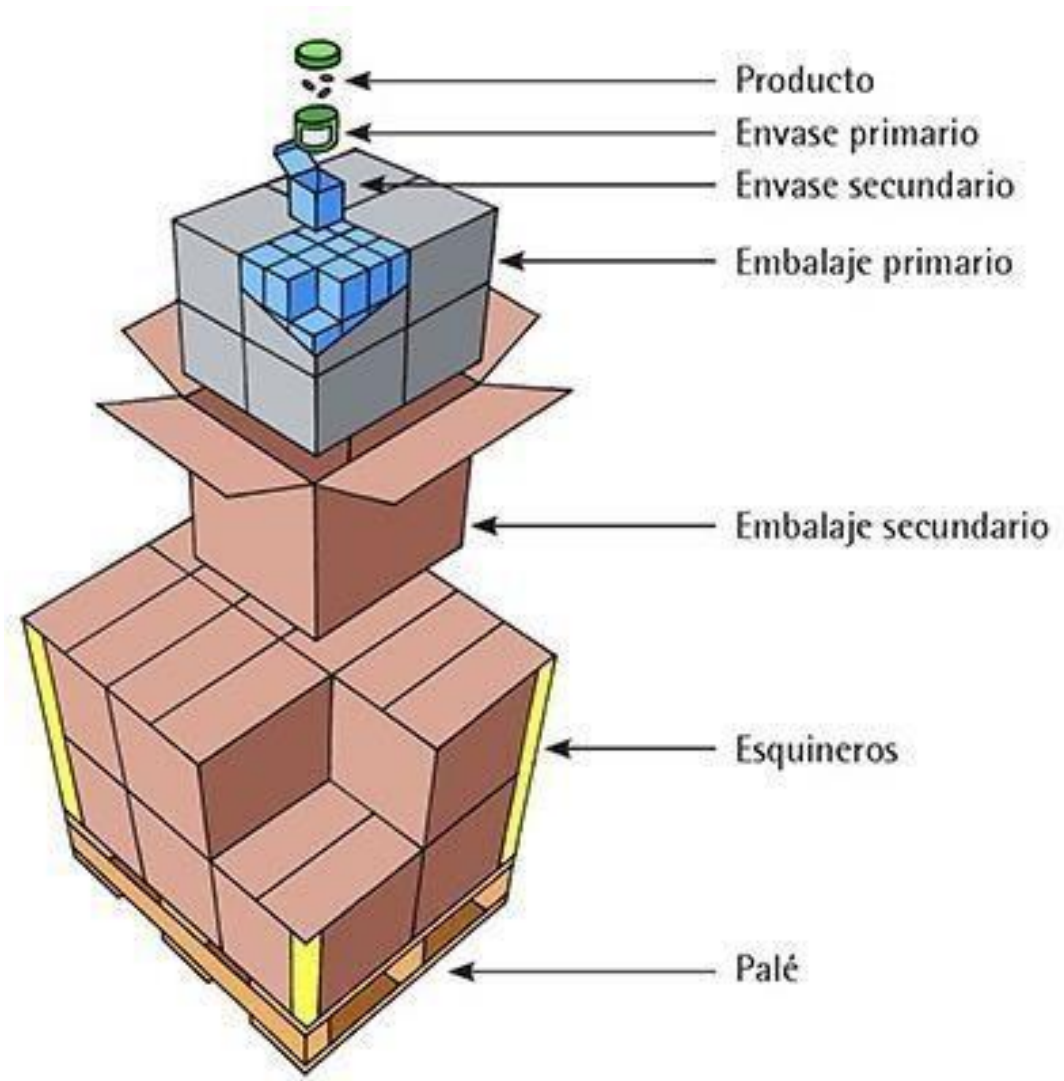


7

## Embarque al exterior

# PASO VII: Embarque al exterior

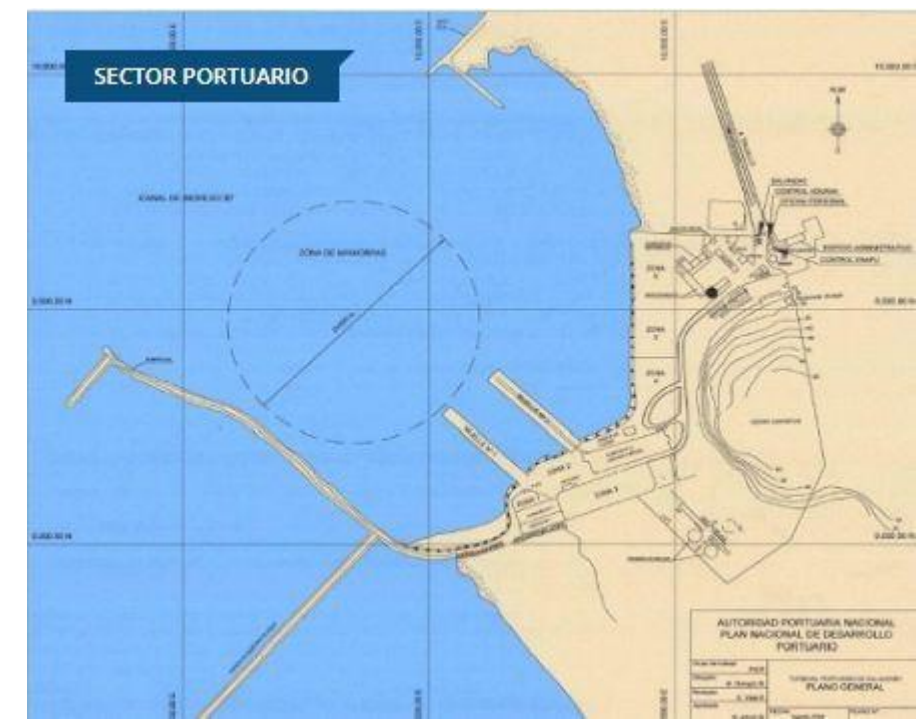
## Envases y embalajes: Productos artesanales



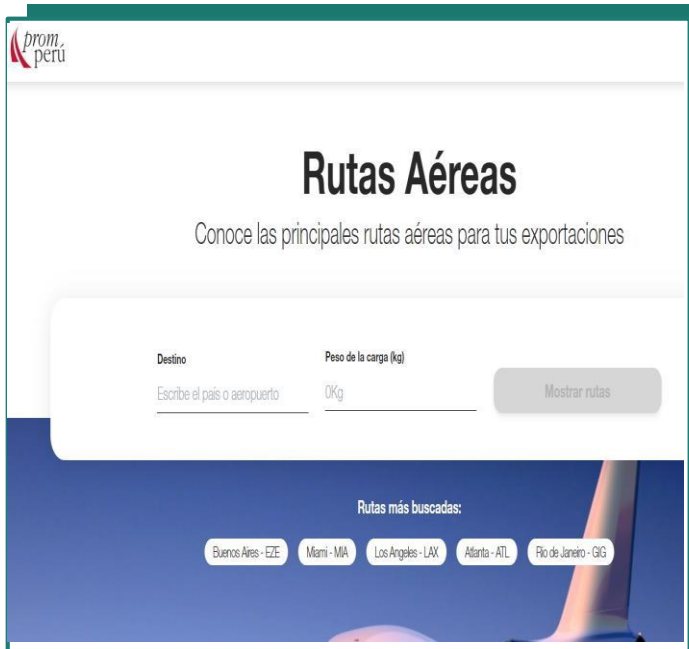
# Paso VII: Embarque al exterior

## Modalidades de transporte internacional

-  **Terrestre**
-  **Aéreo**
-  **Marítimo**

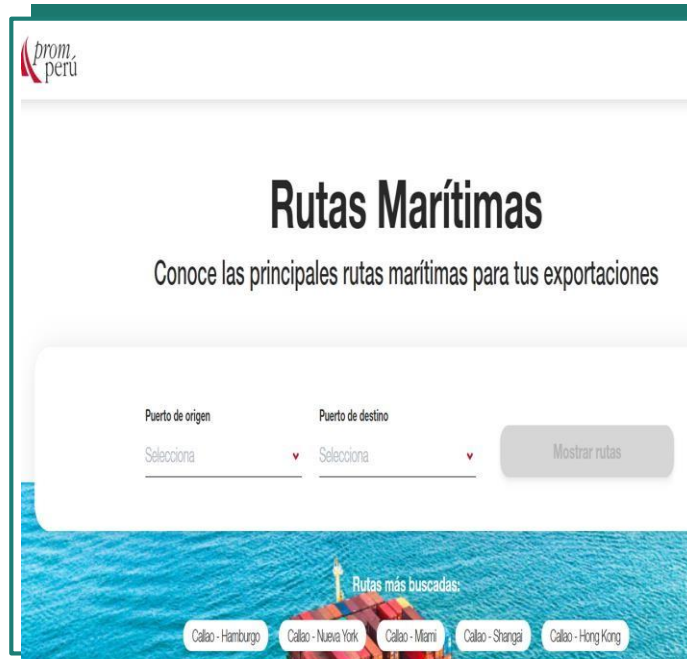


# Herramientas Logísticas



## RUTAS AÉREAS

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



## RUTAS MARÍTIMAS

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



## DIRECTORIO LOGÍSTICO

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

# Vídeo: Proceso Exportador 360°

The image shows a YouTube interface for a playlist. On the left is a video player for 'Proceso Exportador 360' by PROMPERÚ Oficial, with 4 videos and 0 views. The main area displays a list of four 360-degree video thumbnails:

- 1. **Proceso Exportador 360 - Conoce tu mercado**  
PROMPERÚ Oficial • 43 visualizaciones • hace 23 horas • 360°  
Thumbnail: A person in a field with a llama. Video duration: 3:43.
- 2. **Proceso Exportador 360 - Aliados e instrumentos estratégicos**  
PROMPERÚ Oficial • 38 visualizaciones • hace 22 horas • 360°  
Thumbnail: People in a kitchen setting. Video duration: 5:52.
- 3. **Proceso Exportador 360 - Atención al semáforo rojo y verde**  
PROMPERÚ Oficial • 116 visualizaciones • hace 22 horas • 360°  
Thumbnail: Shipping containers and a forklift. Video duration: 5:09.
- 4. **Proceso Exportador 360 - Siempre exporta lo mejor**  
PROMPERÚ Oficial • 15 visualizaciones • hace 22 horas • 360°  
Thumbnail: A warehouse interior. Video duration: 5:16.

[https://www.youtube.com/playlist?list=PLCPdoezfed4\\_7fZmJmCuBOA9EBa\\_SERem](https://www.youtube.com/playlist?list=PLCPdoezfed4_7fZmJmCuBOA9EBa_SERem)

