Seminario virtual del Miércoles exportador

Aprendiendo a exportar paso a paso

Lima, 11 de noviembre 2026

Celia Quispe

Departamento de Asesoría Empresarial y Capacitación

exportaciones@promperu.gob.pe

TABLA DE CONTENIDO



¿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

1 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.

Resultado de la Búsqueda			
Número de RUC:	20333794803 - ARGOS EXPORT S.A.		
Tipo Contribuyente:	SOCIEDAD ANONIMA		
Nombre Comercial:	ARGOS EXPORT		
Fecha de Inscripción:	30/09/1996	Fecha de Inicio de Actividades:	30/09/1996
Estado del Contribuyente:	ACTIVO		
Condición del Contribuyente:	HABIDO		
Domicilio Fiscal:	CAL.JUAN DEL MAR Y BERNEDO NRO. 1359 URB. CHACRA RIOS SUR (ALT. CUADRA 13 DE TINGOMARIA) LIMA - LIMA - LIMA		
Sistema Emisión de Comprobante:	COMPUTARIZADO	Actividad Comercio Exterior:	IMPORTADOR/EXPORTADOR
Sistema Contabilidad:	COMPUTARIZADO		
Actividad(es) Económica(s):	Principal - 1030 - ELABORACIÓN Y CONSERVACIÓN DE FRUTAS, LEGUMBRES Y HORTALIZAS Secundaria 1 - 0113 - CULTIVO DE HORTALIZAS Y MELONES, RAÍCES Y TUBÉRCULOS		



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

¿Dónde encuentro información sobre empresa y formalización?

COFIDE
EL BANCO DE DESARROLLO DEL PERÚ

https://www.cofide.com.pe/apoyo_mipyme.php

SUNAT
SUPERINTENDENCIA NACIONAL DE ADUANAS Y DE ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA

https://emprender.sunat.gob.pe/emprendiendo/decido-emprender/obtener-ruc



Tu Empresa
PLATAFORMA DE APOYO AL EMPRENDEDOR

https://www.tuempresa.gob.pe/
tuempresa@produce.gob.pe
914 104 392



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

prom perú

2 Estudio de Mercado

PASO II: Estudio de Mercado

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

ALFOMBRA DE NUDO DE ALPACA



SUNAT



Fuente: https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/2676619/DS404_2021EF.pdf.pdf

DESPA – PE.00.09 – (**Versión: 5) /14/04/2021**
Fuente: https://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/despacho/procAsociados/despa-pe.00.09.htm

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

prom perú

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 especifica
	6109.90.90.00	- - Las demás → Partida genérica o bolsa

prom perú

	- -	"T-shirt" para hombres o mujeres:
6109.10.00.31	- - -	De tejido teñido de un solo color uniforme, incluidos los blanqueados

Mercados

FOB USD, participación % y variación %

Mercado	2026 acum.	Part.% 2026 acum.	Var.% 26/25 acum.
Estados Unidos	52	60,5%	-25,2 %
Canadá	7	7,9%	-31,6 %
Brasil	7	7,5%	-38,3 %
China	5	5,9%	17,1 %
Chile	2	2,6%	2,0 %
Alemania	2	2,2%	81,3 %
Hong Kong	1	1,7%	-24,8 %
Colombia	1	1,2%	-41,5 %
Australia	1	1,1%	11,3 %
México	1	1,1%	-46,0 %
Reino Unido	1	1,1%	9,7 %
Países Bajos	1	1,0%	-32,2 %
Singapur	1	0,9%	479,4 %
Argentina	1	0,8%	-9,9 %
Total	**87**	**100,0%**	**-23,6 %**

Fuentes: https://infotrade.promperu.gob.pe/reporte-exportaciones

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

PASO II: Estudio de Mercado

¿Dónde encuentro información sobre estudios y guías de mercado?



Ficha Producto - Mercado

- Ficha de mercado para prendas de algodón en Brasil-2025
- Ficha de mercado para camisas de algodón en Brasil-2025
- Ficha de mercado para camisas de punto para hombres o niños en México-2024

Informe Producto - Mercado

- Informe de mercado para prendas de algodón en México-2024

Presentación

- Reporte sectorial de la línea de prendas de vestir de algodón 2025-2026
- Presentación de coyuntura sectorial para línea de algodón-2025
- Presentación de coyuntura sectorial para algodón-2024

https://exportemos.pe/inteligencia-para-exportar/estudios-de-mercado#divbuscadorestudios

PASO II: Estudio de Mercado

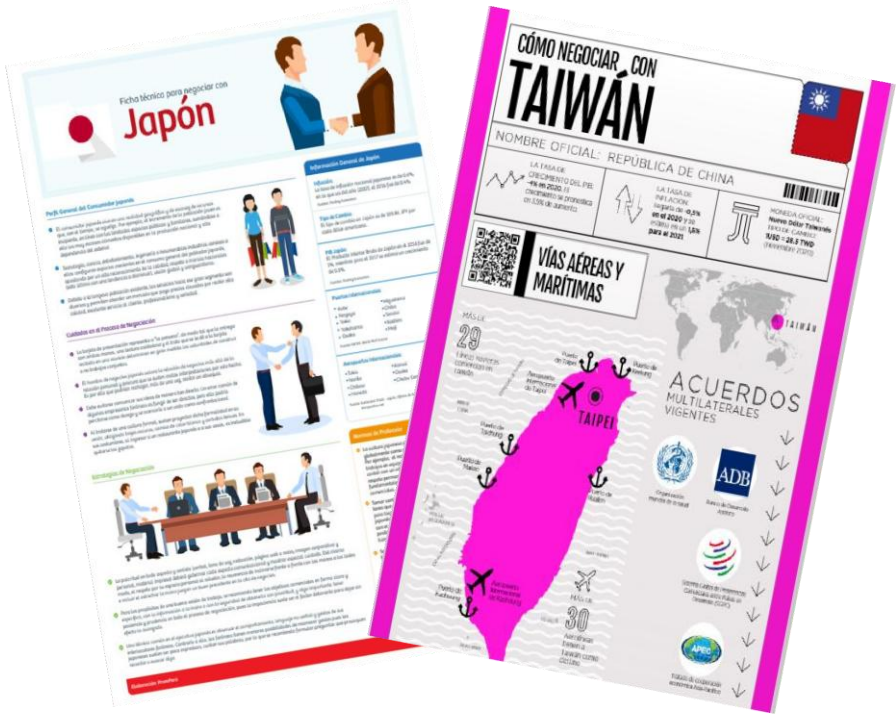




Guías de mercado



Infografías



Fichas técnicas de negociación

Guías, estudios de mercado, infografías, ficha-producto:: https://exportemos.pe/descubre-oportunidades-de-exportacion/publicaciones-de-inteligencia

Repositorio Institucional: https://repositorio.promperu.gob.pe/home

Libro :Cómo negociar con éxito en 50 países – autor: Llamazarez García, Olegario

CENTRO DE INFORMACIÓN - PROMPERÚ

https://centrodeinformacion.promperu.gob.pe/



Perfil de tu producto

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

- Barreras no arancelarias

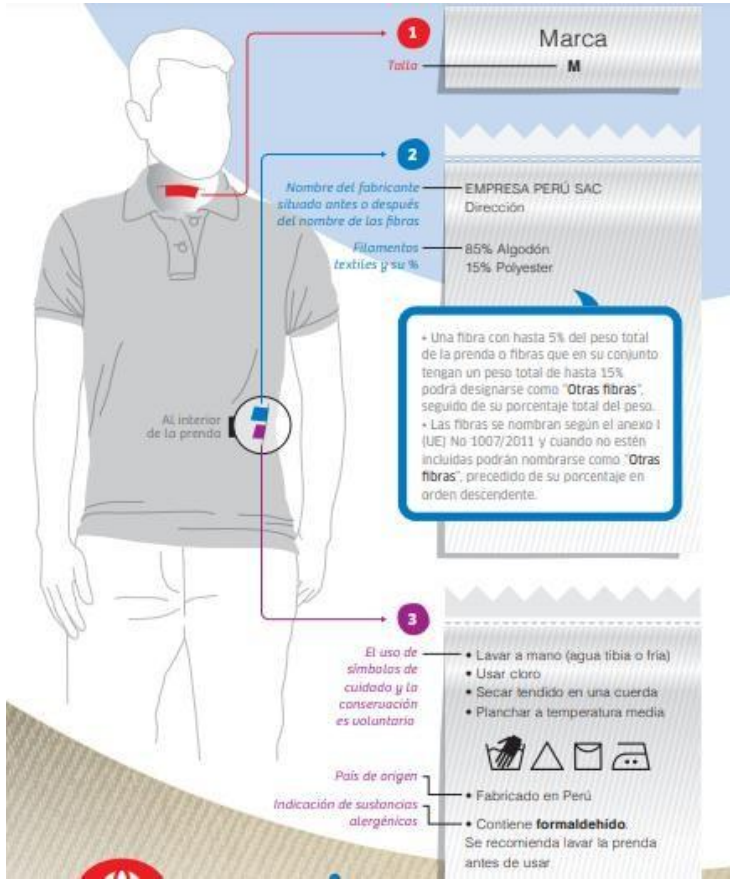
TEXTIL

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.

Guía de requisitos para exportación de confecciones textiles: https://issuu.com/promperu/docs/guia-requisitos-exportacion-confecciones-textiles-?fr=sZjY3YTEzMTY1Njk



Requisitos de etiquetado: Polos de algodón en Alemania

Para Joyas:

- **OPCIONAL:* El sello de identidad permite analizar la pureza del metal, para ello se realiza un ensayo para comprobar la pureza química o la calidad de la plata

SGS del Perú S.A.C.
Web: http://www.sgs.pe/ / Dirección: Avenida Elmer Faucett 3348, Callao – Lima Perú / Teléfono: + 51 1 517 1900

- Norma Técnica Peruana 399.502

Considerar también el rotulado del embalaje que debe estar en el idioma oficial del país destino:

- Nombre y dirección del vendedor o fabricante.
- Cantidad neta siguiendo las normas métricas de peso y medidas.
- País de origen.



NOTA
La empresa es solo comercializadora de joyas de oro o plata (minerales) es necesario que su proveedor cuente con la concesión de extracción.

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.

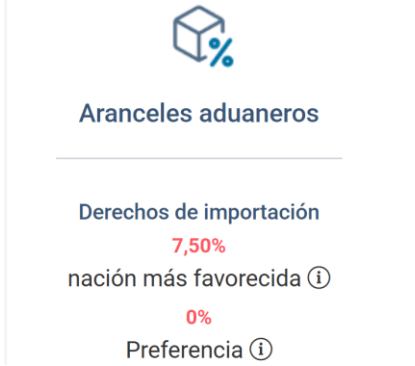


Fuente: http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/

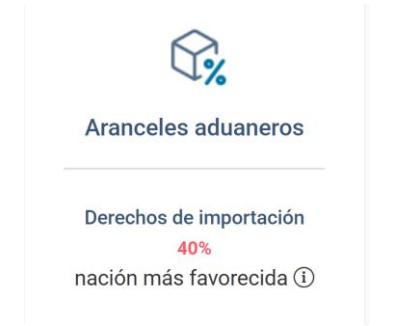
PASO III: Perfil de tu producto

090121 – CAFÉ TOSTADO

ALEMANIA



NEPAL



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

Ventanilla Única de Comercio Exterior vuce Perú — PERÚ Ministerio de Comercio Exterior y Turismo

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.

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

prom perú

PASO III: Perfil de tu producto

Regulaciones para exportar:



Requisitos de acceso a mercados (RAM)
ram.promperu.gob.pe

¿Cómo mantenerme informado?



- ✓ **Atención por correo:**
  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

4 Promoción de tu producto

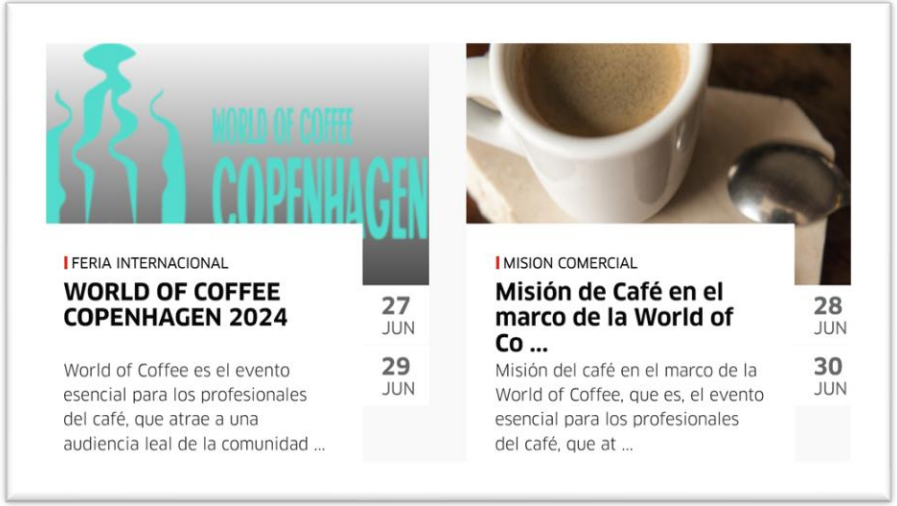
PASO IV: Promoción de tu producto

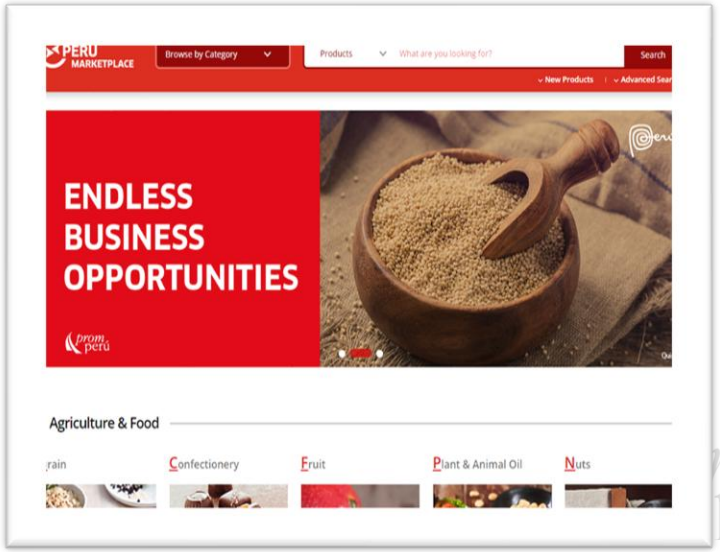
¿Cómo difundir internacionalmente la oferta de un producto?

- 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. https://exportemos.pe/promocion-comercial/calendario-de-eventos

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





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.

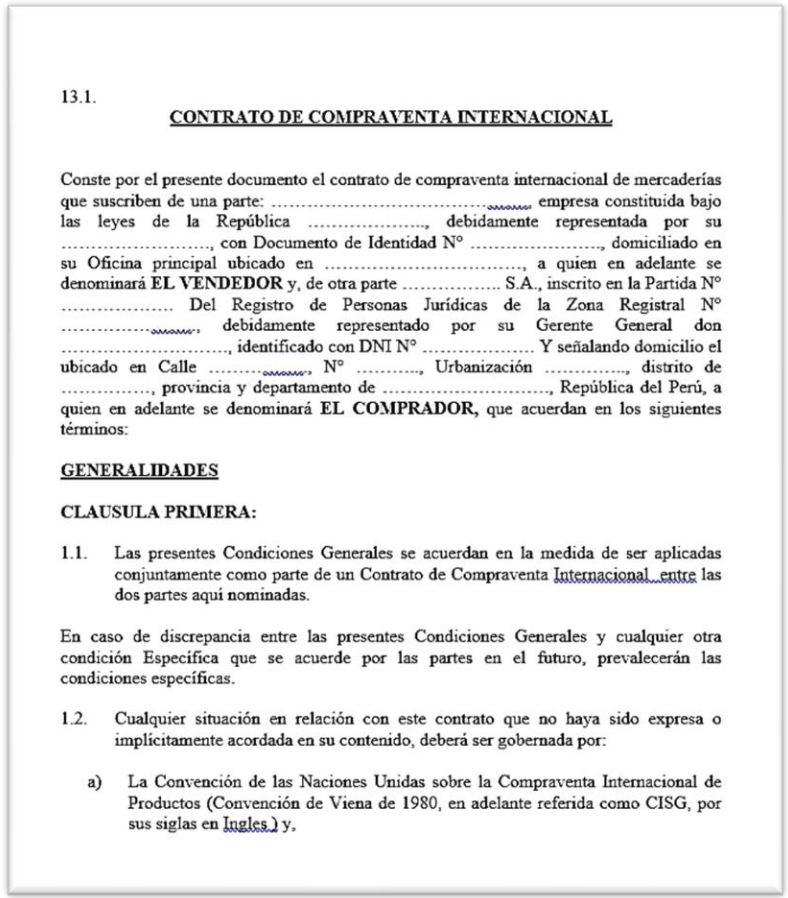


Modelos de contratos de compra y venta
https://exportemos.pe/recurso/28117/contrato-de-compra-y-venta-internacional

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.



13.1.

CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL

Conste por el presente documento el contrato de compraventa internacional de mercaderías que suscriben de una parte: ....., empresa constituida bajo las leyes de la República ....., debidamente representada por su ....., con Documento de Identidad N° ....., domiciliado en su Oficina principal ubicado en ....., a quien en adelante se denominará **EL VENDEDOR** y, de otra parte ..... S.A., inscrito en la Partida N° ..... Del Registro de Personas Jurídicas de la Zona Registral N° ....., debidamente representado por su Gerente General don ....., identificado con DNI N° ..... Y señalando domicilio el ubicado en Calle ....., N° ....., Urbanización ....., distrito de ....., provincia y departamento de ....., República del Perú, a quien en adelante se denominará **EL COMPRADOR,** que acuerdan en los siguientes términos:

GENERALIDADES

CLAUSULA PRIMERA:

1.1. Las presentes Condiciones Generales se acuerdan en la medida de ser aplicadas conjuntamente como parte de un Contrato de Compraventa Internacional entre las dos partes aquí nominadas.

En caso de discrepancia entre las presentes Condiciones Generales y cualquier otra condición Específica que se acuerde por las partes en el futuro, prevalecerán las condiciones específicas.

1.2. Cualquier situación en relación con este contrato que no haya sido expresa o implícitamente acordada en su contenido, deberá ser gobernada por:

a) La Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa Internacional de Productos (Convención de Viena de 1980, en adelante referida como CISG, por sus siglas en Ingles.) y,



PASO V: Contacto comercial

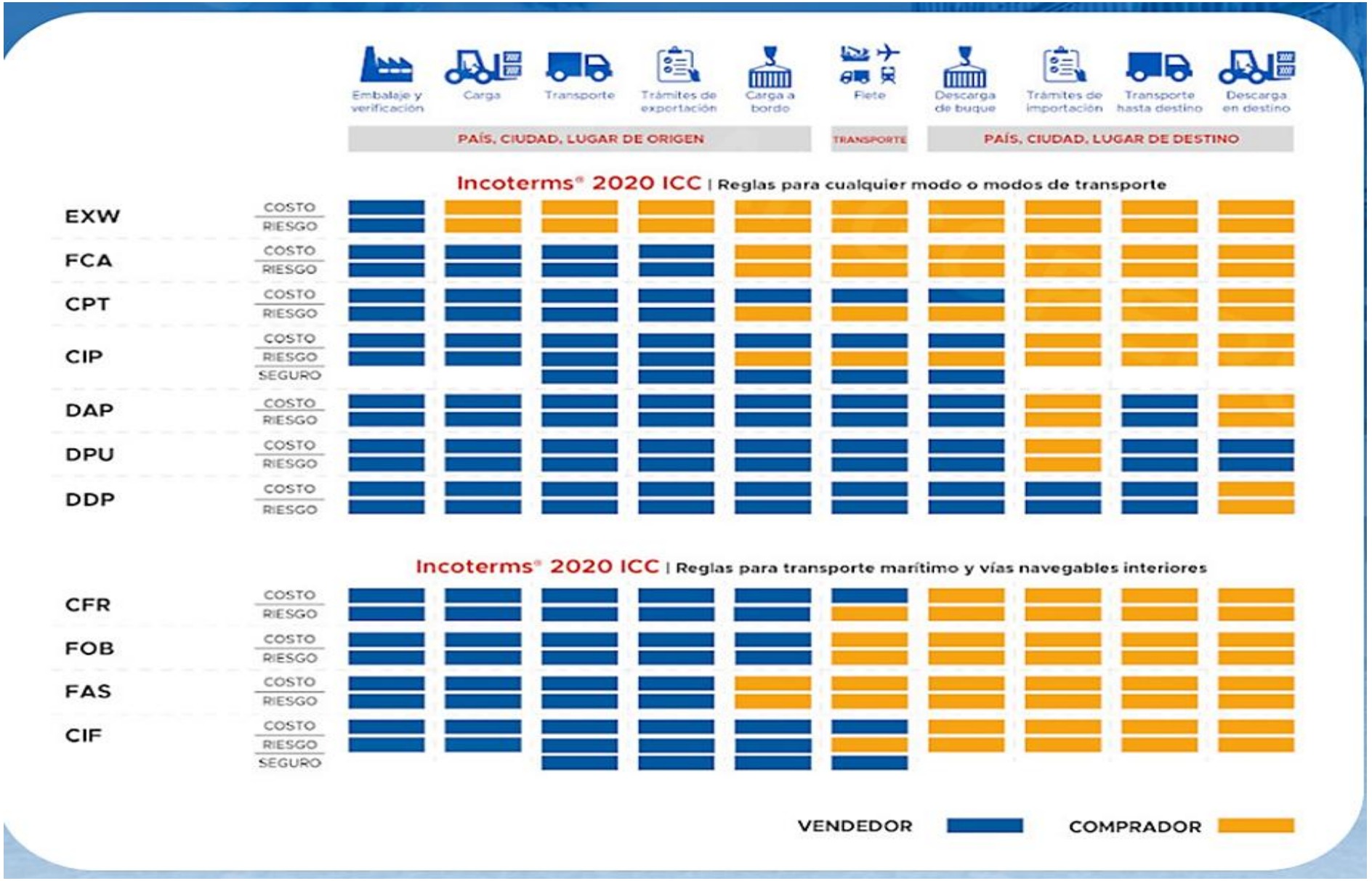
- También es importante conocer los Términos Comerciales Internacionales que delimitan nuestras responsabilidades y costos a asumir.

INCOTERMS

- Determinan el lugar y forma de entrega de las mercancías y el punto donde se produce la transmisión de riesgos.
- Determina el reparto entre el exportador e importador de los gastos relativos a las operaciones de transporte, carga, seguro, etc.
- Determina los documentos y trámites que debe realizar el exportador.



PASO V: Contacto comercial



PASO V: Contacto comercial

- Establecer el medio de pago

Dependerá de:

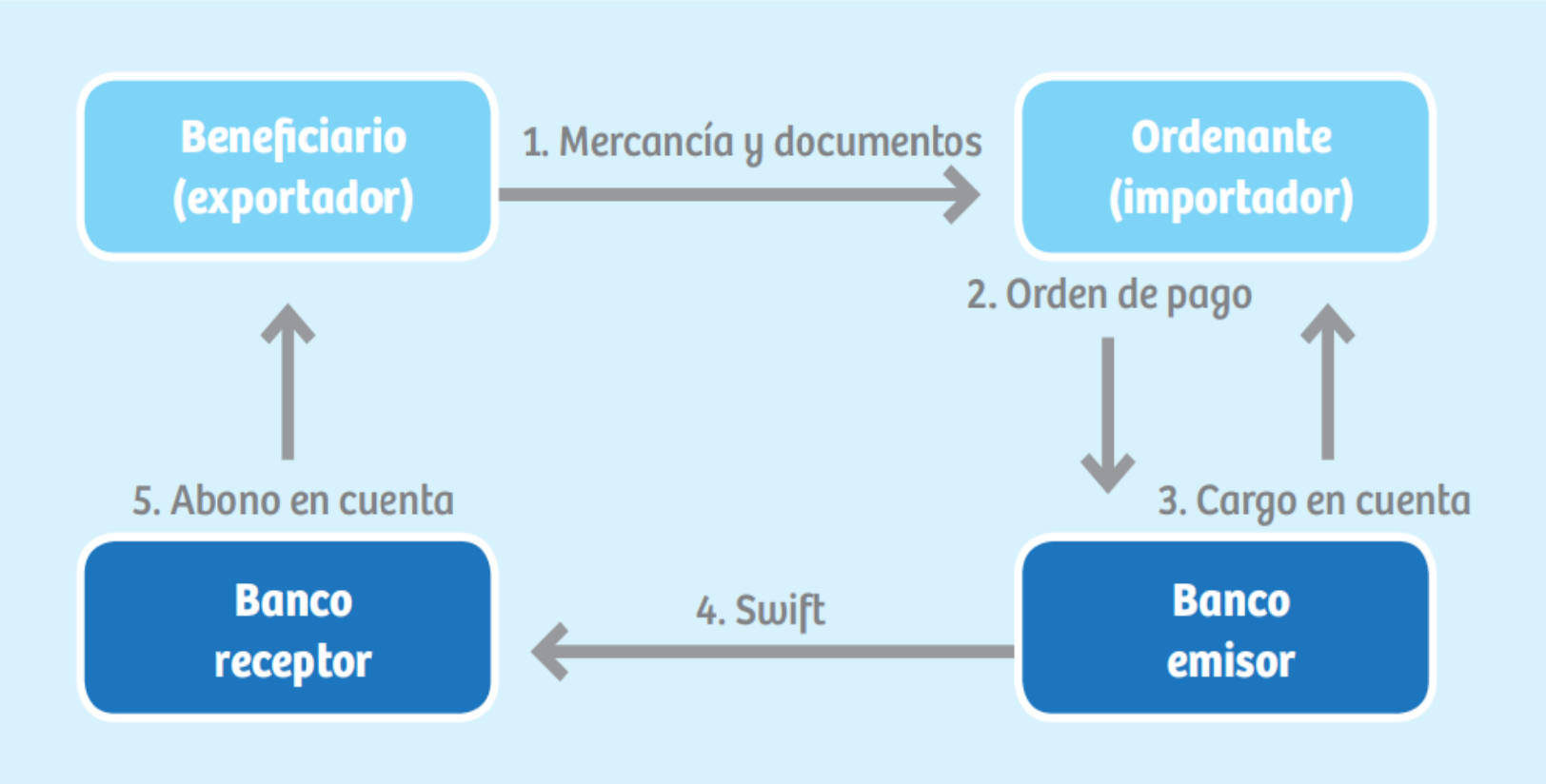
1. El poder de negociación entre ambas partes.
2. El grado y tiempo de conocimiento entre el importador y el exportador.
3. El nivel de confianza entre las partes.
4. El tamaño y valor de la operación.
5. La frecuencia de las operaciones (mensuales, bimensuales, trimestrales, otros).
6. Exigencia de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



Promperú pone a tu disposición el Simulador Financiero para medios de pago, financiamientos y garantías.
https://simuladorfinanciero.promperu.gob.pe/

PASO V: Contacto comercial

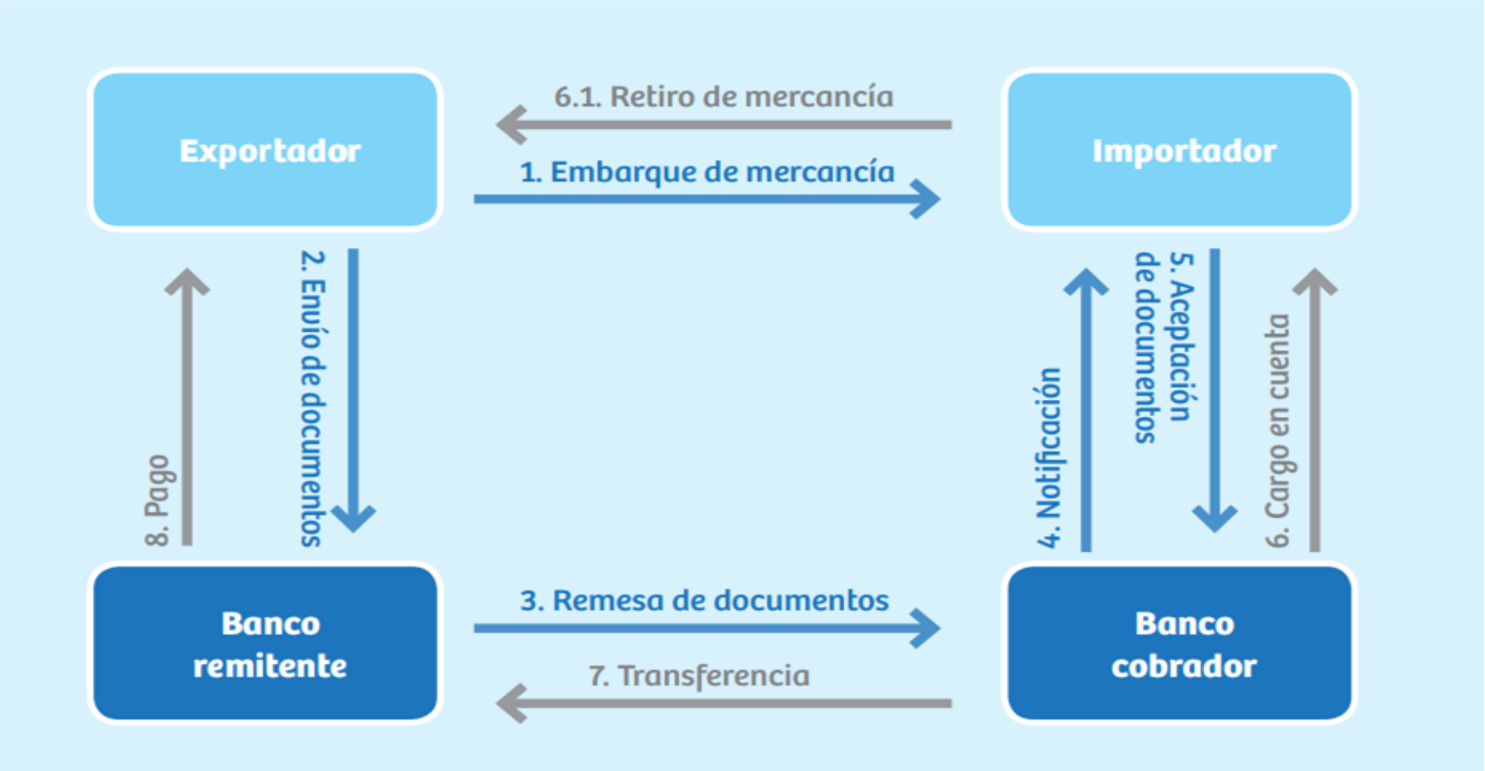
Transferencia internacional



1. Mercancía y documentos
2. Orden de pago
3. Cargo en cuenta
4. Swift
5. Abono en cuenta

PASO V: Contacto comercial

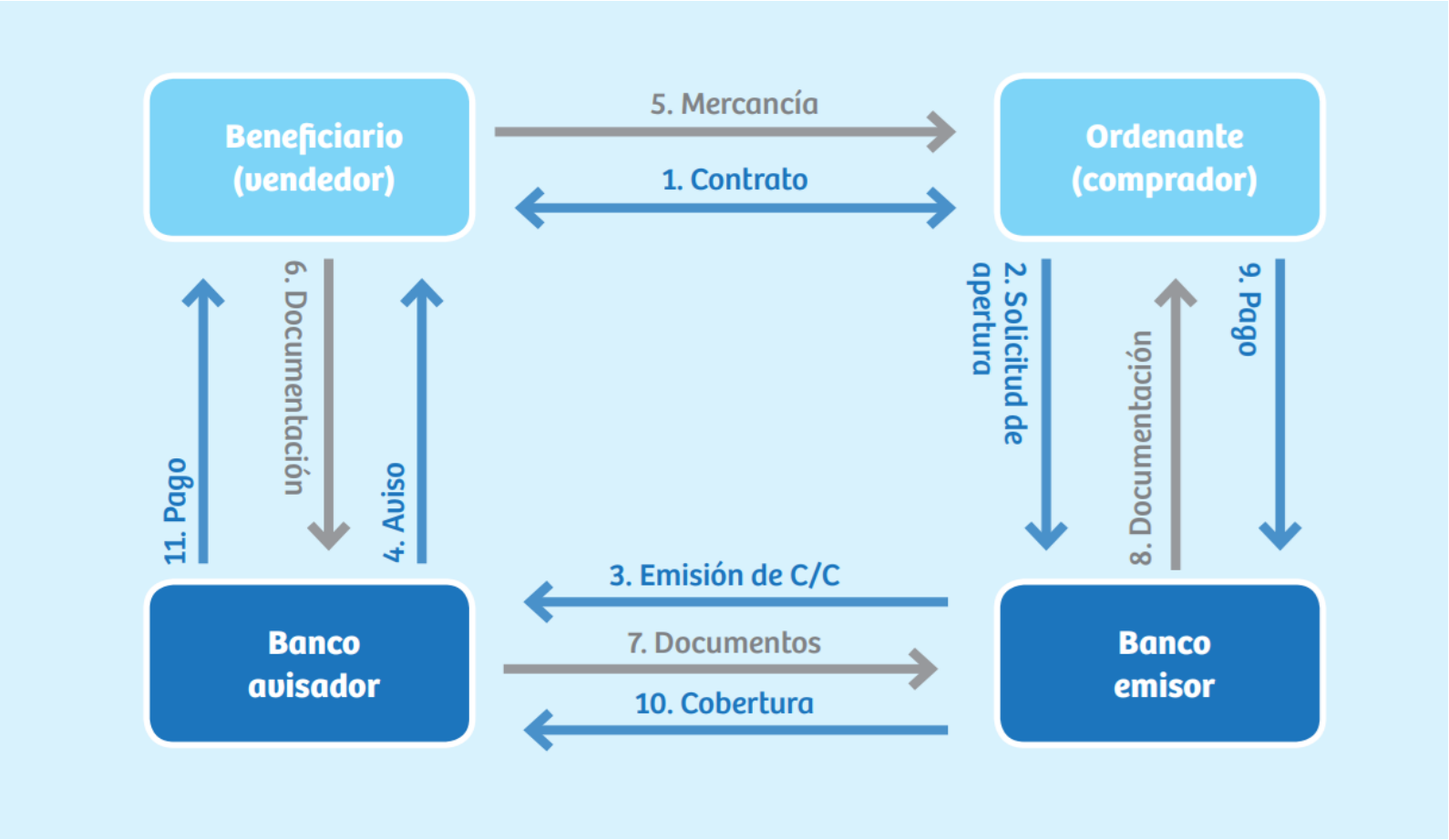
Cobranza documentaria



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



1. Contrato de compra venta internacional
2. Apertura de la carta de crédito a favor del exportador
3. Envió de la carta de crédito al banco del exportador
4. Notificación de la carta de crédito al exportador
5. Embarque de la mercancía
6. Entrega de los documentos de exportación
7. Pago al exportador (L/C a la vista)
8. Envío de los documentos al banco del importador
9. Reembolso entre bancos
10. Entrega de documentos al importador
11. Retiro de la mercancía en la aduana

prom perú



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

Documentos comerciales

- Factura Comercial : exenta IGV
- Lista de Empaque o “packing list”
- Documento de transporte
- Certificado de origen

*Estados Unidos, Canadá, Corea: Auto-certificación
https://www.mincetur.gob.pe/comercio-exterior/certificacion-de-origen/

*Para los demás países este documento debe ser emitido por ADEX, Cámara de Comercio de Lima o Sociedad Nacional de Industrias.

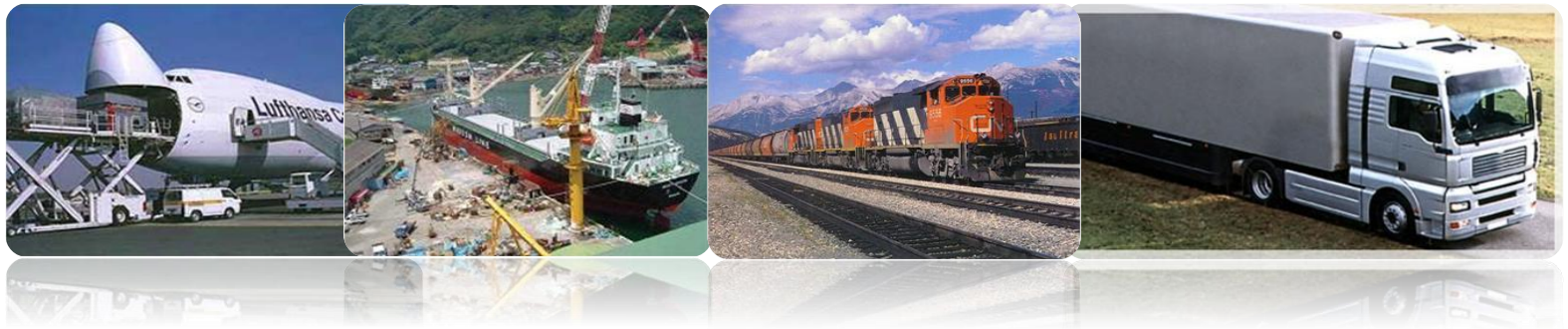
- Certificados según producto

7 Embarque al exterior

PASO VII: Embarque al exterior

Modalidades de transporte internacional

- Terrestre
- Aéreo
- Acuático (marítimo, lacustre y fluvial)



PASO VII: Embarque al exterior

¿Dónde encontrar información de los operadores logísticos?



Fuente: https://herramientaslogisticas.promperu.gob.pe/

VER MAPA PARA ESTA RUTA

Puerto de origen (Perú)	Puerto de destino	US$ Tarifa promedio de flete por contenedor (*)				Días de tránsito (**)	Frecuencia de salida (**)	Líneas navieras
		Contenedores			Mercadería Consolidada Tm/m³			
		20 pies	40 pies	40 pies refrigerado				
Callao	Manzanillo (México)	1,400	1,700	4,500	60	7	SEMANAL	Ver lineas
Callao	San Diego (Estados Unidos)	1,500	2,200	4,300	80	20	SEMANAL	Ver lineas
Callao	Long Beach (Estados Unidos)	1,700	2,100	4,500	80	22	SEMANAL	Ver lineas
Callao	Los Angeles (Estados Unidos)	1,560	2,440	4,540	80	19	SEMANAL	Ver lineas
Callao	Oakland (Estados Unidos)	1,500	2,500	4,700	110	28	SEMANAL	Ver lineas
Callao	Seattle (Estados Unidos)	1,800	2,800	4,800	131	26	SEMANAL	Ver lineas
Callao	Vancouver (Canadá)	2,046	2,802	5,665	129	27	SEMANAL	Ver lineas