



APRENDIENDO a EXPORTAR PASO a PASO (1era Parte)



Servicio al Exportador

Dirección: Av. Jorge Basadre 610 – San Isidro

Teléfono: 511 616-7300 / 616-7400

E-mail: sae@promperu.gob.pe / sae1@promperu.gob.pe



Misión de PROMPERU



Liderar la promoción de la **oferta exportable** y del destino turístico peruano; contribuyendo a la **internacionalización competitiva de las empresas**, así como al posicionamiento de la imagen del país en el exterior y promoviendo el turismo interno con la participación concertada de todos los agentes involucrados, utilizando los recursos de manera eficaz y eficiente.

¿Por qué es importante la información?



La información en el comercio exterior es básica para:

- Prever y adelantarse a los cambios en el mercado.
- Distinguirse de los competidores.
- Satisfacer nuevas necesidades de los consumidores.
- Aprender de éxitos y fracasos, propios y ajenos.
- Percibir cambios en las políticas públicas o normativas que pudieran afectar a nuestras decisiones y actividades.
- Desarrollar nuevos negocios.
- Analizar de manera objetiva la propia empresa.
- Penetrar en los mercados seleccionados.

(Kahaner, 1997):

¿Por qué es importante la información?



*Una verdad...
El manejo eficiente y eficaz de la
información le permitirá a su
empresa ser más competitiva en el
mercado nacional e Internacional*



Nuevo papel del gobierno y las empresas

El Gobierno

Diseñar políticas de comercio exterior fundamentalmente orientadas al desarrollo de las exportaciones, como impulsor del desarrollo económico.

Las empresas

Adecuarse y modernizarse. Buscando: eficiencia, calidad, innovación y capacidad de satisfacer al cliente.



No te aferres a tu forma de ver las cosas

- ✓ **No todo lo que dio resultado en el pasado dará resultado hoy**
- ✓ **No todo lo que percibes es realmente como tu crees.**

Velocidad de la Información



- En 1900 la cantidad de información a disposición de los seres humanos se duplicaba cada 1500 años.
- En 1949 cada 50 años.
- En 1997 cada 3 años.
- En el año 2008 la cantidad de información a disposición de los seres humanos se duplicaba cada 39 días.



Elementos Estratégicos de la Exportación



Antes de pensar en exportar debemos conocer sus elementos estratégicos: la **empresa**, el **producto** y el **mercado de destino**. Por tanto, comenzaremos a estudiarlos para una correcta toma de decisiones.

Elementos Estratégicos de la Exportación

MERCADO



PROMPERU

EMPRESA



PRODUCTO





La **EMPRESA**



La EMPRESA



¿Quiénes pueden exportar?

En el Perú, las personas naturales y jurídicas pueden realizar este tipo de negocios siempre y cuando cuenten con el Registro Único al Contribuyente (RUC) y emitan facturas.



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



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



La EMPRESA

¿Dónde encuentro información sobre Formalización?



21 Agosto 2010 | 17:16:24

centro COFIDE
apoyo a la gestión empresarial

HOME

Mapa del Sitio | QUIÉNES SOMOS | DÓNDE ESTAMOS | DOCUMENTOS DE INTERÉS | LINKS DE INTERÉS

NOTICIAS
Oportunidad de dialogar gratuitamente con expertos en temas de gestión empresarial o especialistas en los procesos técnicos de una empresa. Orientación para el desarrollo y fortalecimiento de la actividad empresarial.

¡Adelante a la competencia!
Servicio de Búsqueda

Necesitas información para iniciar tu negocio... no sabes quiénes te pueden proveer de materia prima, necesitas posibles clientes en el exterior...

Para obtener información sobre a quién comprarle y a quién venderle.
Utiliza nuestro servicio gratuito de búsqueda de información. Encontraremos para ti datos de clientes, proveedores, servicios, estadísticas, entre otros.

Sede CENTRO COFIDE
Dirección: Augusto Tamayo 160 San Isidro, Lima 27 - Perú
Teléfonos: 615 4000 / Anexo 2144
Contáctenos: envíenos sus sugerencias o consultas a: contactenos@centrocofide.com

MURAL DE NEGOCIOS
Oferta y demanda de productos.
Ingresar

Reciba el Programa de Charlas
Regístrate

FORO
Click estamos implementando esta sección

COFIDE Banco de Inversión y Desarrollo del Perú

Charlas de Formación Empresarial
Constitución y Formalización de Empresas en 3 Días
Búsqueda de Información Empresarial
Martes de Consulta
Productos COFIDE

www.centrocofide.com

www.crecemype.pe



PERÚ Ministerio de la Producción

INICIO • QUIÉNES SOMOS • MAPA • CONTACTANOS • LINKS DE INTERÉS

buscar... Buscar

Crecemype
La Web del Empresario MYPE

¡INFÓRMATE Y CRECE | NUESTROS SERVICIOS | CREA TU EMPRESA | VÉNDELE AL ESTADO | FINANCIAMIENTO MYPE

PRESIDENTE GARCÍA PROMULGÓ LEY QUE EXTIENDE SERVICIOS FINANCIEROS PARA LA MYPE
Se amplía número de empresas que pueden gestionar fideicomisos

¡Crea tu empresa!
Sigue estos 5 pasos para crecer:

- 01 FORMA TU EMPRESA
- 02 OBTÉN TU RUC
- 03 INSCRIBETE EN EL REMYPE
- 04 OBTÉN LICENCIAS Y PERMISOS
- 05 BENEFICÍATE CON LA LEY MYPE

CONSTITUYE tu empresa en 72

Ministerio dará 200 millones a empresarios emprendedores

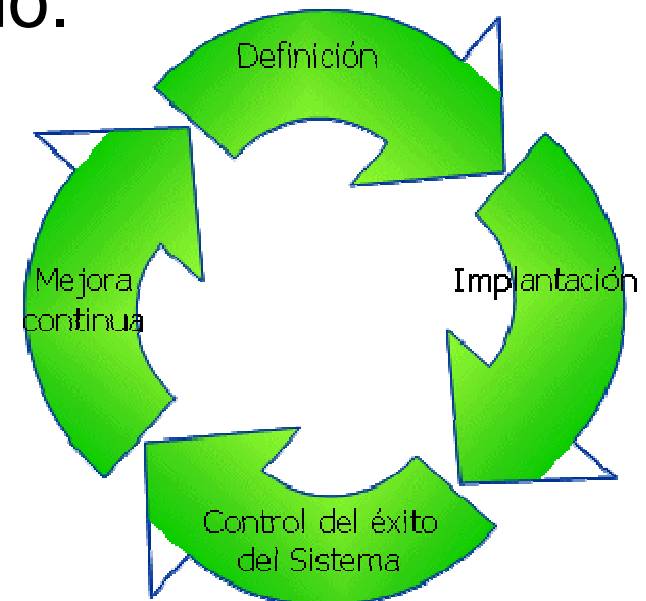
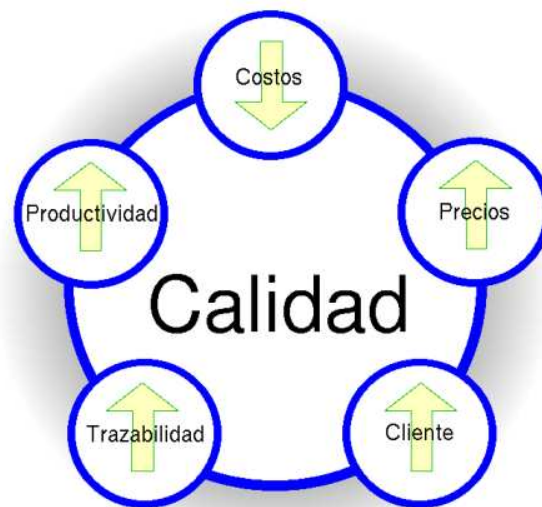
TACNA El director de Competitividad del Ministerio de la Producción, Luis Rosa Pérez Tuesta, anunció ayer en Tacna que el programa Innovate Perú- Fidecom, a través de un concurso de proyectos de innovación empresarial, otorgará a nivel nacional a los ganadores de la competencia un total de 200 millones de nuevos soles para el financiamiento de la ejecución de sus proyectos.

Internet | Modo protegido: activado

La EMPRESA

Condiciones básicas para exportar

- ❑ Empezar a exportar significa iniciar una nueva etapa de negocios.
- ❑ Estar comprometido con la calidad, creatividad y profesionalismo.



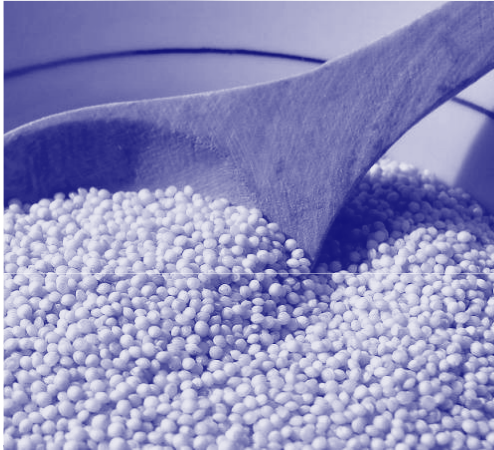
La Empresa



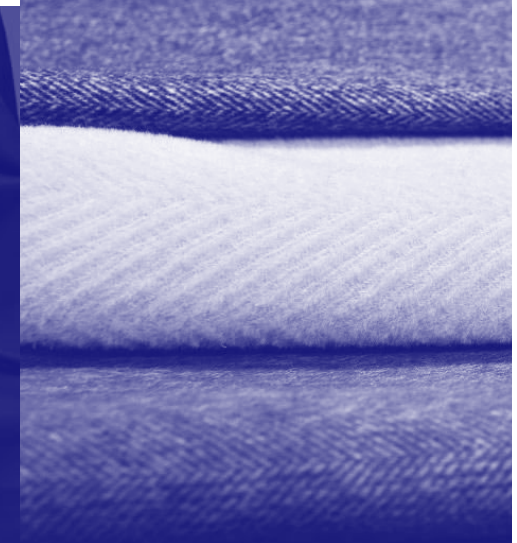
¿Qué factores debe evaluar para poder exportar?

- Contar con un Plan Estratégico de exportaciones.
- Contar con una infraestructura adecuada.
- Contar con un nivel de producción constante y sostenido.
- Contar con un personal adecuado.
- Manejar el aspecto financiero.





El **PRODUCTO**



EL PRODUCTO

¿QUÉ ES?

❑ Para la Empresa:

Su principal activo (orgullo y riqueza).

❑ Para el Comprador:

“Algo” que cubre sus necesidades y deseos.

✓ Primera compra: Publicidad y Promoción

✓ Satisfacción

✓ Re-compra



EL PRODUCTO



Consideraciones acerca del producto

□ ELEMENTOS:

- ✓ Segmentación: Mercado (segmento) objetivo?
- ✓ El Producto de Exportación: Hacer coincidir las características y propiedades del producto con las necesidades del mercado.
- ✓ Empaque.
- ✓ Identidad Corporativa: Posicionamiento del Producto.
- ✓ Costos y precios de exportación: Cotizaciones.
- ✓ Canales de distribución.
- ✓ Promoción: Informando al cliente.



EL PRODUCTO



- **Productos de Consumo**

- Mejor sabor, diseño, color, forma
- Mejor funcionamiento
- Menor precio
- Mayor durabilidad, menor costo de mantenimiento
- Mayor practicidad, más rápido
- Mejor empaque, más atractivo
- Mayor disponibilidad
- Mejor servicio

- **Productos Industriales**

- Mejor performance
- Mayor durabilidad, cero defectos
- Fácil manejo, instalación, mantenimiento
- Tolerancias mínimas
- Innovación permanente
- Amplio rango de productos
- Entregas siempre oportunas
- Reparación gratuita y pronta
- Comunicación 24/7

¿ES “IMPORTABLE”?

□ Barreras

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



Tendencias



- Clima competitivo
- Relación precio-calidad
- Marcas propias
- Segmento
- Conciencia consumidora
- Productos orgánicos
- Código de ética
- Medios de difusión

EI PRODUCTO



EL PRODUCTO

¿Dónde encuentro información sobre productos de exportación?

Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior

Guía Referencial
LÍMITE MÁXIMO DE RESIDUOS PLAGICIDAS
químicos de uso agrícola (P.O.U.A.)
para los principales productos hortofrutícolas de exportación según mercado de destino

21 de agosto del 2010

Exportaciones Peruanas Cifras Oficiales - Diciembre 2009

Informes de las exportaciones peruanas por sectores

Lista de Productos Priorizados

- Agropecuario
 - o Aceite de Oliva
 - o Aceituna
 - o Achiote
 - o Alcachofa
 - o Antocianina
 - o Barbaco
 - o Cacao
 - o Café
 - o Cagua
 - o Canote
 - o Camu Camu
 - o Chanca Piedra
 - o Chirimoya
 - o Chuchuhuasi
 - o Espárrago
 - o Frijoles
 - o Guañábana
 - o Habas
 - o Mercampuri
 - o Higos
 - o Hojas de Guanábana
 - o Jalapeño
 - o Limón Sultí
 - o Limón Tahití
 - o Lúcumo
 - o Maca
 - o Mandarina
 - o Mango
 - o Maíz Morado
- Minería no metálica
 - o Cemento
 - o Cristal templado
 - o Inodoro
 - o Mármol y Travertino
 - o Pisos
 - o Vidrio de Seguridad
- Pesquero
 - o Abalones congelados
 - o Abalones en conserva
 - o Algas
 - o Almejas congeladas
 - o Almejas en conserva
 - o Anchoas en salazón
 - o Anchoas envasadas (semi conservas)
 - o Anchoeta congelada
 - o Anchoetas
 - o Angula congelada
 - o Atún fresco- refrigerado
 - o Atún aleta amarilla fresco- refrigerado
 - o Atún congelado
 - o Atún en conserva
 - o Barriete congelado
 - o Caballa congelada
 - o Caballa en conserva
 - o Calamar congelado
- Sidero-metalúrgico
 - o Alambre Cincado
 - o Alambre Recocido
 - o Alambre de Juas
 - o Alcantarilla
 - o Angulo
 - o Barra Hierro / Acero
 - o Chatarra de Aluminio
 - o Clavos
 - o Gavión
 - o Muelles
 - o Perfil de Aluminio
 - o Perno
 - o Platina
 - o Tejas metálicas
- Textil
 - o Abrigo de Alpaca
 - o Buzos de algodón
 - o Camisas de algodón
 - o Chaletos de Alpaca
 - o Chaqueta de Alpaca
 - o Chompa
 - o Chompa de Alpaca
 - o Confecciones para bebe
 - o Fibra de Alpaca
 - o Hilo de Alpaca
 - o Pantalón de Alpaca
 - o Pantalones mujer plano

www.siicex.gob.pe

21 de Agosto del 2010 Inicio | Contáctenos | Intranet Idioma Español

BIOCOMERCIO PERU
PROGRAMA NACIONAL DE PROMOCIÓN DE BIOCOMERCIO

Usuario: Contraseña: Registro de Usuarios | Recuperar Contraseña Invitado

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

PERÚ NATURA 2010
22-24 Setiembre
La principal feria de productos naturales

PERÚ ORGANIC

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

Productos Turismo

Noticias

- 20 de Agosto del 2010 "Econegocios y Biocomercio, una alternativa de aprovechamiento sostenible"
- 19 de Agosto del 2010 II Jornada de Investigación e Innovación en Biocomercio
- 03 de Agosto del 2010 Suiza destinará US\$ 10 millones para desarrollo de comercio exterior de Perú
- 18 de Julio del 2010 Mercado nutritivo
- 13 de Julio del 2010 Exportaciones de maíz gigante del Cusco crecen 80.1% en primer semestre del año

Calendario de actividades

dom	lun	mar	mié	jue	vie	sáb
25	26	27	28	29	30	31

www.biocomercio peru.org

EL PRODUCTO

¿Dónde encuentro información sobre productos de exportación?



The screenshot shows the homepage of the Peruvian Ministry of Foreign Trade and Tourism (Mincetur). The header includes the Peruvian coat of arms and the text 'PERÚ Ministerio de Comercio Exterior y Turismo'. Below the header, there is a navigation menu with links for 'Mincetur', 'Comercio Exterior', 'Turismo', 'Artesanía', 'Casinos y Tragamonedas', 'Centro de Noticias', 'Transparencia', and 'Contáctenos'. The main content area features a 'Centro de Noticias' section with several news items, including one about the increase in international tourists and another about negotiations for the Trans-Pacific Partnership (TPP). There are also sections for 'Oportunidad Laboral' (Labor Opportunity) with links to various callings, and 'Eventos' (Events) with information about a regional macro-taller in Huaraz. A sidebar on the right contains 'COMERCIO', 'TURISMO', and 'INSTITUCIONAL' sections, each with 'Links de Interés'. At the bottom, there is a 'Portal del ESTADO PERUANO' logo.

www.mincetur.gob.pe



The screenshot shows the homepage of the Peruvian Ministry of Agriculture (Minag). The header features a large image of strawberries with the text 'Fresas (Lima)'. Below the header, there is a navigation menu with links for 'Conócenos', 'Sector Agrario', 'Redes de Contacto', 'Marco Legal', 'Especiales', 'Medios de Comunicación', and 'Notas de Prensa'. The main content area features a 'Herramientas de Información' section with links for 'Orientación al productor', 'Calendario de Eventos', 'Sistemas de Precios', 'Series Históricas', 'Proyectos de Inversión', 'Comercio exterior', 'Boletines', and 'Estadísticas'. There is also a 'Noticias' section with a featured article titled 'MINAG PROMOVERÁ EN 2010 INSTALACIÓN DE 10 MIL NUEVAS HECTÁREAS DE CULTIVOS DE PALMA ACEITERA'. A sidebar on the right contains a 'Direcciones y Programas del Minag' section with links to various departments and programs, including 'D.G. de Competitividad Agraria', 'D.G. de Infraestructura Hídrica', 'D.G. Forestal y de Fauna Silvestre', 'D.G. de Asuntos Ambientales', 'Procuraduría Pública', 'Secretaría General', 'Organos de Apoyo', 'Organos de Asesoramiento', 'Enlace Regional', 'PSI', 'AGRO RURAL', and 'ENTIDADES DEL SECTOR'.

www.minag.gob.pe

EL PRODUCTO

¿Dónde encuentro información sobre productos de exportación?



The screenshot shows the homepage of the Ministry of Production website. The main header includes navigation links like 'Extranet', 'Servicios en Línea', and 'Blog del Ministerio'. A central banner features 'Ley N° 29051' with the title 'Marco legal para la participación y elección de los representantes de las Mype ante las diversas entidades públicas'. Below this, there are sections for 'Noticias del Sector' and 'Actividades del Sector'. A sidebar on the left contains a menu with categories like 'Servicios', 'Prensa', and 'Publicaciones'. At the bottom, there is a search bar and a 'Ventanilla de Informes' section.

www.produce.gob.pe



The screenshot shows the homepage of the Ministry of Foreign Trade and Tourism website. The main header features the title 'Artesanías del Perú' and a navigation menu with links like 'INICIO', 'INSTITUCIONAL', and 'EVENTOS'. A large central banner promotes 'ARTESANÍA 2010' with the subtitle 'ENCUENTRO NACIONAL DE PROMOTORES DE LA ARTESANÍA PERUANA'. Below the banner, there are several news items and a 'VER CALENDARIO' link. A sidebar on the right contains a menu with categories like 'Municipalidades' and 'Artesano'. At the bottom, there is a 'NORMATIVA' section with links to 'Ley N° 29073' and 'Reglamento de Ley N° 29073'.

www.artesaniasdelperu.gob.pe

EI PRODUCTO



¿Dónde encuentro información sobre productos de exportación?



Otras fuentes:

❑ Banco Central de Reserva del Perú:

www.bcrp.gob.pe

❑ Ministerio de Economía y Finanzas: www.mef.gob.pe

❑ Instituto Nacional de Estadística e Informática:

www.inei.gob.pe

❑ ProInversión: www.proinversion.gob.pe

❑ Superintendencia Nacional de Administración

Tributaria: www.sunat.gob.pe





El **MERCADO**





Debemos considerar:

Las variaciones culturales imponen la necesidad de diferenciar los productos para adecuar la singularidad de las normas sociales y culturales que existen en los países.

EL MERCADO



**Flores blancas en
Japón = Muerte**



**Crisantemos en
Bélgica = funerales**



EL MERCADO

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



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



¿Conocemos nuestro mercado de destino?

- ¿A dónde exporto mis productos?
- ¿Qué países compran mi producto y cuáles tienen un mejor potencial para lograrlo?
- ¿Conoce su legislación?
- ¿Conoce las principales ciudades, puntos de entrada (puertos, aeropuertos, etc.)?
- ¿Conoce su nicho de mercado?



¿Cómo seleccionar el mercado?

Investigar las oportunidades y amenazas en los mercados de exportación:

- ¿Dónde puede tener una demanda interesante nuestro producto?
- ¿Cuál mercado no representa grandes obstáculos?
 - ✓ Asistencia a ferias
 - ✓ Consulta con expertos
 - ✓ Preguntas a otros exportadores

EL MERCADO



¿Qué tengo que conocer del mercado?

- Base legal
- Competencia
- Canales de distribución
- Puntos de entrada (puertos, aeropuertos)
- Necesidad de adaptación del producto
- Estructura de precios
- Nivel de intervención del gobierno
- Nicho de mercado



Segmentación del mercado

Mercado → **Segmento** → **Nicho**

Buenas prácticas:

- Encontrar el balance entre competitividad y ganancias
- Describir al comprador con el mayor detalle posible
- Resaltar las posibles razones por las que compraría el producto ofrecido

EL MERCADO

¿Dónde encuentro información sobre mercados?

The screenshot shows the SIICEX website interface. At the top, there is a banner for 'Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior' and a 'Guía Referencial' about 'LÍMITE MÁXIMO DE RESIDUOS PLAGUICIDAS'. Below the banner is a navigation menu with categories like 'Regiones', 'Sectores Productivos', and 'Directorios'. The main content area is divided into sections: 'PRODUCTO / MERCADO' with search fields for 'Búsqueda de producto' and 'Búsqueda por mercado' (the latter is circled in red), 'ESTADÍSTICAS' with radio buttons for 'Nacionales', 'PromperuStat', and 'Internacionales', 'CAPACITACIONES' with a list of training programs, and 'ESTUDIOS Y PERFILES DE MERCADO' with a search box for market studies.

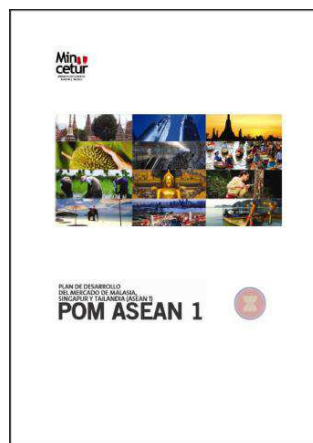
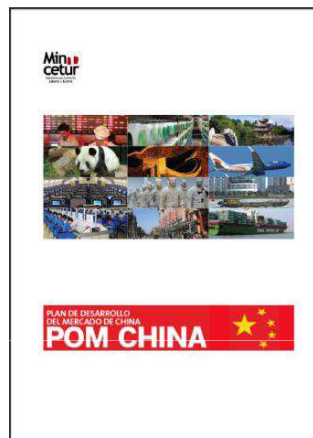
www.siicex.gob.pe

The screenshot shows the PROMO 2010 website interface. At the top, there is a logo for 'PROMO 2010' and 'SERVICIOS AL EXPORTADOR'. Below the logo is a navigation menu with categories like 'SOBRE PROMO', 'MERCADOS', 'INSCRIPCIONES', 'PROGRAMA', 'CONTACTENOS', and 'ORGANIZACIÓN'. The main content area features a large banner for 'la herramienta estratégica para tu efectiva internacionalización' with dates 'Lima 6 - 7 Julio' and '5 regiones 8 - 9 Julio'. Below the banner are four red boxes: 'promo', 'Inteligencia de Mercados', 'Registro en Línea', and 'Ingresar'. The 'Ingresar' box contains fields for 'Usuario' and 'Contraseña' and a 'Enviar' button. At the bottom, there are logos for 'Interbank', 'promperu', 'CCL', 'MRE', 'PERU', 'Ministerio de Comercio Exterior y Turismo', and 'CENTRUM'.

www.promo.com.pe

EI MERCADO

¿Dónde encuentro información sobre mercados?



Perú
PENX
2003 - 2013

VISION
Perú, país exportador de una oferta de bienes y servicios competitiva, diversificada y con valor agregado

Publicaciones

- Análisis de Productos
- Estudios
- Seminario "NEW"
- Manual Docente
- Texto Escolar

Artículos

- Conociendo el mercado Japonés
- PENX: Impulso a los mecanismos de financiamiento

Planes Operativos de Mercado

ESTUDIOS POMs

- >> POM México
- >> POM ASEAN1
- >> POM Brasil
- >> POM Japón
- >> POM UE1
- >> POM Estados Unidos
- >> POM China

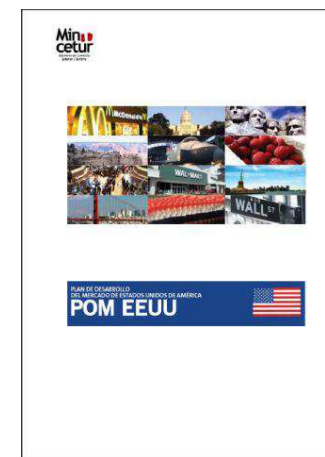
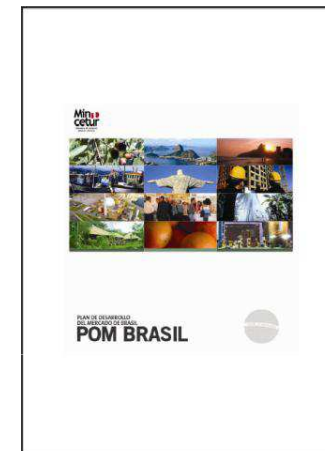
Presentaciones POMs

Enlaces de Interés

- PROMPEX PERU
- ADEX
- COMEXPERU
- SUNAT
- Consejo Nacional de Descentralización
- Consejo Nacional de la Competitividad
- ProlInversión
- Ministerio de Economía y Finanzas

Minicetur
tlc

CLOSE X



www.mincetur.gob.pe/comercio/OTROS/penx/index.htm

EI MERCADO

¿Dónde encuentro información sobre mercados?

The screenshot shows the CIA website's 'THE WORLD FACTBOOK' page. The header includes the CIA logo and the text 'CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY THE WORK OF A NATION. THE CENTER OF INTELLIGENCE.' Below the header, there is a search bar and a 'Publications' section. The main content area features a world map and a 'WELCOME TO THE WORLD FACTBOOK' message. A sidebar on the left contains navigation links such as 'CIA Home', 'About CIA', 'Careers', 'Offices of CIA', 'News & Information', 'Library', and 'Mission'. The main content area includes a 'WHAT'S NEW' section with dates and descriptions of updates to the factbook.

www.cia.gov

The screenshot shows the TFO Canada website. The header includes the TFO Canada logo and the text 'Expertos en comercio al servicio de los países en desarrollo'. Below the header, there is a navigation menu with links for 'Página principal', 'Acerca de la TFO Canada', 'English', 'Français', and 'BUSQUEDA'. The main content area features a 'Bienvenido al mercado canadiense...' section with a large heading and a sub-heading. Below this, there is a 'Noticias' section with a link to 'Boletín de Noticias - Exportando a Canada (Abril - Junio 2010)'. There is also a 'REGISTRO' section with a form for user registration, including fields for 'Nombre de usuario:', 'Contraseña:', and 'Olvíde su contraseña?'. The footer includes a 'Canadiense' dropdown menu and a 'Ir' button.

www.tfocanada.ca

EI MERCADO

¿Dónde encuentro información sobre mercados?

The screenshot shows the CBI website with a blue header and navigation menu. The main content is divided into three columns: 'NEWS & EVENTS', 'EU MARKET INFORMATION', and 'OPEN FOR APPLICATION'. The 'EU MARKET INFORMATION' section includes a search bar for market sectors and EU countries. The 'POPULAR DOWNLOADS' section features a 'CBI Annual report' with a '09' graphic. The 'CBI NEWSLETTER' section has a subscription form. The 'CBI'S VIRTUAL SHOWROOM' section includes a 'SHOWROOM' button and a 'CBI Annual report' graphic.

www.cbi.eu

The screenshot shows the JETRO website with a white header and navigation menu. The main content is divided into three columns: 'Quick Links', 'Latest News', and 'Special Feature'. The 'Quick Links' section includes links for 'Online Bookshop', 'E-Mail Newsletter', 'Business Matching Database', 'Library', and 'Institute of Developing Economies'. The 'Latest News' section features a list of news items with dates and titles. The 'Special Feature' section includes a 'more' button and a small image of an airplane.

www.jetro.go.jp

EI MERCADO



¿Dónde encuentro información sobre mercados?

Otras fuentes de perfiles:

- UP Business: www.upbusiness.net
- Centrum Católica: <http://centrum.pucp.edu.pe>
- Inform@cción: www.informaccion.com
- Euromonitor International: www.euromonitor.com
- International Trade Center: www.intracen.org
- UNCTAD: www.unctad.org
- Banco Mundial: www.bancomundial.org
- Fondo Monetario Internacional: www.imf.org
- Organización Mundial de Comercio: www.wto.org
- TradePort: www.tradeport.org



EI MERCADO



¿Dónde encuentro información sobre mercados?

Estadísticas internacionales:

❑ Latinoamericana:

- ✓ Procomer: www.procomer.com
- ✓ ProChile: www.prochile.cl
- ✓ Banco Central del Ecuador: www.bce.fin.ec
- ✓ Inst. de Estadística de México: www.inegi.gob.mx
- ✓ DIAN: www.dian.gov.co
- ✓ ALADI: www.aladi.org
- ✓ Comunidad Andina: www.comunidadandina.org
- ✓ SIECA: www.sieca.int
- ✓ Inst. de Estadística de Bolivia: www.ine.gov.bo
- ✓ ProExport: www.proexport.com.co
- ✓ CEPAL: www.eclac.cl



EI MERCADO



¿Dónde encuentro información sobre mercados?

Estadísticas internacionales:

❑ Estados Unidos:

✓ FAS: www.fas.usda.gov/gats/default.aspx

✓ Census Bureau: www.census.gov

✓ USITC: <http://dataweb.usitc.gov>



❑ Comunidad Europea:

✓ Export HelpDesk:

http://exporthelp.europa.eu/index_es.html

✓ Euro Stat: <http://ec.europa.eu/eurostat>



EI MERCADO



¿Dónde encuentro información sobre mercados?

Estadísticas internacionales:

❑ China:

✓ MOFCOM:

<http://english.mofcom.gov.cn/statistic/statistic.html>



❑ Japón:

✓ JETRO: www.jetro.go.jp/en/stats/

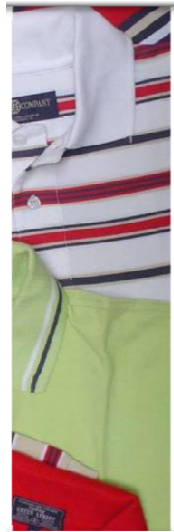


❑ Corea del Sur:

✓ Ministerio de Conocimientos Económicos:

www.mke.go.kr/language/eng/index.jsp





¿Qué entendemos por **EXPORTAR**?



¿Qué entendemos por EXPORTAR?



- Régimen aduanero que permite la salida legal de mercancías del territorio nacional para su uso o consumo en el mercado exterior.
- No se encuentra afectada al pago de tributos y para efectos de control deberá ser puesta a disposición de la Superintendencia Nacional de Aduanas.

Regulada por:

Ley General de Aduanas. Decreto Legislativo 1053 y su reglamento.

Modalidades de Exportación



Menor a US\$ 2,000

Se considera una exportación de menor cuantía.

Documento a presentar:
Declaración Simplificada de Exportación DSE

Mayor a US \$ 2,000

Se requiere contratar los servicios de un agente de aduanas.

Documento a presentar:
Declaración Única de Aduanas

Próximamente el monto de Menor Cuantía corresponderá a US\$ 5,000

¿Por qué es importante la exportación?



- Las exportaciones son el motor de crecimiento de un estado.
- Nuestro país se inserta con mayor fuerza en el mundo.
- Más puestos de trabajo son generados por las exportaciones y por las MYPE.
- Debilitamiento de mercado local.
- Reducción de demanda en mercado local: dificultades económicas y/o participación de competencia internacional.
- Dependencia de pocos clientes.
- Diversificación de riesgos.

¿Qué entendemos por EXPORTAR?



¿Qué es exportar?

Es la salida **LEGAL** de mercaderías de un país, destinada a la venta en otro estado.

¿Qué entendemos por EXPORTAR?



Una salvedad:

Sobre la Encomienda postal y
Exportación:



Cuando enviamos un paquete con
“regalos” o “muestras” al exterior y en
realidad se comercializan , se está
realizando una exportación?



Aprendiendo a Exportar

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

Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior

Guía Referencial
LÍMITE MÁXIMO DE RESIDUOS PLAGUICIDAS
químicos de uso agrícola (P.Q.U.A.)
para los principales productos hortofrutícolas de exportación según mercado de destino

24 de enero del 2011 | Exportaciones Peruanas Cifras Oficiales - Diciembre 2009 | Informes de las exportaciones peruanas por sectores

PRODUCTO / MERCADO

Búsqueda de producto

[Lista Completa](#) | [Búsqueda Avanzada](#)

Búsqueda por mercado
Albania

CAPACITACIONES

- Capacitaciones Organizadas por PROMPERU
 - Miércoles del Exportador
 - Talleres Especializados AD/DC-PERU
 - Programa Exporta Perú - PLANEX
 - Aprendiendo a Exportar**
 - Aprendiendo a Exportar
 - Guía para Exportar
 - Información de mercados

ESTUDIOS Y PERFILES DE MERCADO

Ingrese el nombre del Estudio a buscar:

[Búsqueda Avanzada](#)

INGRESO

USUARIO

CLAVE

[Olvidó su clave](#) | [Regístrate](#)

SIICEX
Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior

Módulo Aprendiendo a Exportar

Aprendiendo a Exportar

Calidad	..
Regulaciones	..
Directorios	..
Enlaces de Interés	..
Calendario de Actividades	..
Exporta Fácil	..
Aranceles Preferenciales	..
Facilitación	..
Comuníquese	..

INGRESO

USUARIO

CLAVE

Ingresar ↗

[Olvidó su clave](#) | [Regístrate](#)



SIIICEX
Sistema Integrado de Información
de Comercio Exterior

Aprendiendo a Exportar



Producto

En este módulo encontrarás una guía de capacitación, estructurada en temas concernientes al producto de exportación, el cual tiene como finalidad presentar los principales factores a considerar para que el producto pueda cumplir con las exigencias de los mercados internacionales, afianzar tus conocimientos y fortalecer tus capacidades para generar una mayor competitividad a la empresa.

[Has click aquí para ver capítulo: Producto](#)



Mercado

En este módulo encontrarás una guía de capacitación, estructurada en temas concernientes al mercado de exportación, el cual tiene como finalidad presentar los principales factores a considerar en la búsqueda de mercados internacionales con el fin de afianzar los conocimientos y fortalecer tus capacidades para generar una mayor competitividad a la empresa.

[Has click aquí para ver capítulo: Mercado](#)



Empresa

En este módulo encontrarás una guía de capacitación, estructurada en temas concernientes a la empresa exportadora, el cual tiene como finalidad presentar los principales factores a considerar por la empresa para realizar una exitosa gestión de comercialización internacional, afianzar tus conocimientos y fortalecer tus capacidades para generar una mayor competitividad a la empresa.

[Has click aquí para ver capítulo: Empresa](#)

Aprendiendo a Exportar

- Sectores Productivos
- Calidad
- Regulaciones
- Directorios
- Enlaces de Interés
- Calendario de Actividades
- Exporta Fácil
- Aranceles Preferenciales
- Facilitación
- Comuníquese



INGRESO

USUARIO

CLAVE

Ingresar

[Olvidó su clave](#) | [Regístrate](#)



SIICEX
Sistema Integrado de Información
de Comercio Exterior

Guía para Exportar



- 1 El exportador tiene un producto y mercado definido.



El exportador, persona natural ó jurídica con empresa constituida y número de RUC.

- 2 El exportador requiere saber **¿Qué hacer para poder exportar?**

Acercarse a los módulos de atención al exportador de



De acuerdo a lo informado en la asesoría, el exportador verifica si el producto cuenta con las características que requiere el mercado internacional:

- Capacidad de producción
- Calidad
- Certificaciones

- 3 El exportador ha establecido contacto previo con su comprador enviándole cotizaciones, catálogos, ficha técnica y ha firmado un **contrato de compra venta internacional**.

Si el monto es superior a US\$ 2,000 tendrá que contactarse con una agencia de Aduana para realizar los trámites de exportación.

La Agencia de Aduanas cobra una comisión por ejercer este servicio.

- 4 El exportador prepara los documentos de exportación dependiendo del producto para ser entregados a la agencia de aduanas:

- [Factura Comercial](#)
- [Conocimiento de embarque](#) o Bill of Lading (via marítima), [Guía Aérea](#) o Airwill (via aérea).
- [Certificado de Origen](#)
- [Certificado Fitosanitario](#)
- [Certificado Zoonitario](#)
- [Certificación Orgánica](#)
- [Certificado de Calidad](#)

- 5 La Agencia de Aduanas recibe los documentos de exportación , realiza los trámites ante



solicitando la numeración de la Declaración única de Aduanas - **DUA**.

- 6 La **Agencia de aduana** solicita a la Agencia de Carga el visto bueno de la orden de embarque y numeración del Bill of Lading, luego se coordinará para el traslado del producto a la nave.

La Agencia de aduanas entrega al exportador los documentos de embarque para que a su vez se envíe a su banco si se cuenta con **Carta de Crédito** y via courier al importador.

- 7 El banco recibe los documentos y de estar conforme se procede al desembolso en la cuenta de la empresa exportadora.

Aprendiendo a Exportar

Fuentes de información sobre exportación



- ❑ Marco normativo SUNAT:

http://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/despach_o/exportacion/exportac/procGeneral/inta-pg.02.htm



- ❑ Cómo Exportar (MINAG):

<http://www.minag.gob.pe/exportaciones/como-exportar.html>




- ❑ Guía del Exportador (MINCETUR):

<http://www.mincetur.gob.pe/comercio/OTROS/penx/estudios.htm>



- ❑ Aprendiendo a Exportar (PYMEX):

<http://pymex.pe/emprendedores/aprenda-a-exportar.html>



**¿Conoce usted la
terminología del
comercio
Internacional?**

Conceptos básicos en el Comercio Internacional

❖ Partida Arancelaria



❖ Arancel



❖ Preferencia Arancelaria

❖ INCOTERMS



Partida Arancelaria



¿Qué es?

- ❑ Código numérico que clasifica las mercancías.
- ❑ La mala clasificación de una partida arancelaria implica una penalidad (multa o recargo) por SUNAT.
- ❑ Internacionalmente, las partidas están armonizadas a 6 dígitos, “Sistema Armonizado de Designación y Clasificación de mercancías”
En el caso peruano, el código se compone por 10 dígitos.



¿Qué es una Partida Arancelaria?



อาติไซค์

Alcachofa

아티초크

artisjokk

артишок

Artichoke

کنگر فرنگی

ארטישוק

Artischocke

αγκινάρα

ALCAUCIL

artisjok

alcachofra

アーティチョーク

אַרטאַטשאָוק

bhliosán gréine

atisô

朝鮮蓴

carciofo

articsóka

artichaut



¿Qué es una Partida Arancelaria?



0709.90.30.00: Alcachofas frescas o refrigeradas

0709903000 : Capítulo Arancelario 07

0709903000 : Partida del Sistema Armonizado 0709

0709903000 : Sub-partida del Sistema Armonizado 070990

0709903000 : Partida Nandina (Sistema Regional)

0709903000 : Sub partida nacional (Depende del país).



Sistema Integrado de Información
de Comercio Exterior

[¿Qué es el SIICEX?](#)

[Preguntas Frecuentes](#)

[Glosario](#)

[Herramientas de Análisis](#)

[Buscar Partida](#)

www.siicex.gob.pe

Guía Referencial
**LÍMITE MÁXIMO
DE RESIDUOS PLAGUICIDAS**
químicos de uso agrícola (P.Q.U.A.)
para los principales
productos hortofrutícolas de exportación
según mercado de destino

Regiones

21 de enero del 2011

Exportaciones Peruanas Cifras
Oficiales - Diciembre 2009

Informes de las exportaciones
peruanas por sectores

Sectores Productivos

Calidad

Regulaciones

Directorios

Enlaces de Interés

Calendario de Actividades

Exporta Fácil

Aranceles Preferenciales

Facilitación

Comuníquese

🏠 📱 ✉️
🔍

PRODUCTO / MERCADO

Búsqueda de producto

Buscar ▶

[Lista Completa](#) | [Búsqueda Avanzada](#)

Búsqueda por mercado

Albania ▼

Buscar ▶

ESTADÍSTICAS

- Nacionales
- PromperuStat
- Internacionales

Click

CAPACITACIONES

- Capacitaciones Organizadas por PROMPERU
 - Miércoles del Exportador
 - Talleres Especializados ADOC-PERU
 - Programa Exporta Perú - PLANEX

ESTUDIOS Y PERFILES DE MERCADO

Ingrese el nombre del Estudio a buscar:

Ver ▶

[Búsqueda Avanzada](#)



INGRESO

USUARIO

CLAVE

Ingresar ▶

[Olvidé su clave](#)

[Regístrate](#)



EXPO PERU



- Regiones ::
- Sectores Productivos ::
- Calidad ::
- Regulaciones ::
- Directorios ::
- Enlaces de Interés ::
- Calendario de Actividades ::
- Exporta Fácil ::
- Aranceles Preferenciales ::
- Facilitación ::
- Comuníquese ::

21 de enero del 2011

Exportaciones Peruanas Cifras Oficiales - Diciembre 2009

Informes de las exportaciones peruanas por sectores

Buscar Partida

Por Partida
 Por Descripción

Parte de la Palabra Palabra Completa

Realice la búsqueda ingresando los primeros números de la partida o la descripción arancelaria.

Se mostrarán todas las partidas que registraron o no movimiento de exportación en los dos últimos años.

Nº	Partida	Descripción
1	1211903000	Oregano (origanum vulgare)



INGRESO

USUARIO

CLAVE

[Olvidé su clave](#) | [Regístrate](#)



República del Perú

Buscar 

Tamaño de Texto 

Preguntas Frecuentes 

Orientación Tributaria

- Cronogramas de Pago
- Imprentas SOL
- Charlas SUNAT
- Tutores, Demos y Videos

[+ Otros Temas](#)

Orientación Aduanera

- **Aranceles**
- Importación de mercancías
- Incentivos Migratorios
- Nomenclatura Arancelaria

[+ English Version](#) [+ Otros Temas](#)

Lo Más Usado

- Consulta RUC
- Consulta RUC Múltiple
- Formularios y Solicitudes Varias
- Suspensión de Retenciones - 4ta Categoría

Servicios Virtuales >>>

Tributarios

-  **Inscripción al RUC**
-  **Declaración Simplificada**
-  **Presentación PDT**
-  **Factura Electrónica**
-  **Libros Electrónicos**

Más servicios en:

-  **Operaciones en Línea**
Oficina Virtual
- Opciones sin Clave SOL**

Aduaneros

-  **Manifiesto de Carga**
-  **Consulta Dua**
-  **Teledespacho**
-  **Remates Aduanas**
-  **Pago Electrónico Aduanas**
-  **Declaración Exporta Fácil**

Más servicios en:

- SIGAD** Sistema Integrado de Gestión Aduanera
- Operatividad Aduanera**

Comunidades Virtuales

Trabajador independiente

Personas que desarrollan individualmente, cualquier profesión, oficio o arte.

Micro y Pequeños empresarios

Información Especializada para los Micro y Pequeños Empresarios.

Inversionista extranjero

Información Especializada para inversionistas extranjeros.

www.sunat.gob.pe

Click



Orientación Aduanera Aranceles

Consideraciones Generales

NANDINA constituye la Nomenclatura Arancelaria Común de la Comunidad Andina de Naciones. Comprende las partidas, subpartidas, Notas Complementarias, así como las Reglas Generales para su interpretación.

El código numérico de la NANDINA está compuesto de ocho (8) dígitos:

Los dos primeros identifican el Capítulo; al tener cuatro dígitos se denomina Partida; con seis dígitos subpartida del Sistema Armonizado.

Los

mer

partida del Sistema Armonizado no se ha subdividido por necesidades comunitarias, los dígitos séptimo (7) y octavo (8) serán ceros.

La clasificación de las mercancías en una subpartida, se ajustará en un todo al ordenamiento previsto en la NANDINA.

Nuevo
arancel de
Aduanas
2007

ÍNDICE

Consideraciones Generales

- Estructura del Arancel de Aduanas en el Perú
- Reglas Generales para la interpretación de la Nomenclatura
- Reglas para la aplicación del Arancel de Aduanas
- **Descargue el Arancel 2007 (Word)**
- Correlación Teórica 2002 - 2007
- Descargue la Tabla del Arancel-Descripción (Excel)

Aduanas

- Preferencia arancelarias
- Derechos antidumping

<http://www.sunat.gob.pe/arancelSivep/Arancel-2010-02-24.zip>

Mate burilado con diversos diseños y aplicaciones



Descripción: Artesanía realizada en mate, trabajado en la superficie (Tallado-Burilado-Pintado) representado un buho, lleva aplicaciones de plata de 925 en el ojo y pico, (4grms de plata)



Descripción: Artesanía realizada en mate, trabajado en la superficie (Tallado-Burilado-Pintado), representando diversas imágenes costumbristas

Partida Arancelaria



MATE BURILADO

NOMBRE COMERCIAL	SUBPARTIDA NACIONAL
 Búho de mate burilado con plata	7114.11.10.00
 Mate burilado con diversos diseños	9602.00.90.00

• Con base en la PARTIDA NACIONAL, el exportador podrá saber los requisitos, restricciones o prohibiciones para la exportación de esta mercancía

Arancel

¿Qué es?

Impuesto que paga el importador al introducir productos en un mercado. Estos impuestos se encuentran establecidos en el Arancel de Aduanas.

Tipo de derecho	Ejemplo
<i>Ad valorem</i>	6%
Específico	\$7 por Kg.
Compuesto	8% + \$4 por Kg
Mixto	15% o \$10 por Kg, el que sea más alto
Variable	\$5 por unidad si el contenido de plomo de la pintura > 20 ppm



Preferencias Arancelarias



¿Qué es?

Son beneficios arancelarios que aplican los países en función a los Convenios Internacionales firmados entre los mismos. Pueden ser de tres tipos:

- Unilateral (Ej. SGP Europeo, ATPDEA)
- Bilateral (Ej. TLC Perú – EE.UU., TLC Perú – Chile, Acuerdos de Complementación Económica)
- Multilateral (Ej. Comunidad Andina, MERCOSUR, Unión Europea)

Preferencias Arancelarias

¿Cómo se qué acuerdos y preferencias tiene Perú?



PERÚ Ministerio de Comercio Exterior y Turismo

Premio MINCETUR da más de S/ 1 Millón: mincetur.gob.pe

Mincetur Comercio Exterior Turismo Artesanía Casinos y Tragamonedas Centro de Noticias Transparencia Contáctenos

Comercio Exterior

Funciones y Normatividad
Plan Exportador

Acuerdos Comerciales
Estadísticas y Publicaciones
Proyectos
Certificados de Origen
Enlaces de Interés
Eventos

Multilaterales
Regionales
Bilaterales
Negociaciones en Curso
Preferencias Arancelarias

Debido a la creciente globalización económica, la participación de las exportaciones con respecto al PBI mundial ha crecido significativamente. El crecimiento del sector exportador mejora la balanza de pagos y los indicadores de vulnerabilidad externa, lo cual tiene un impacto significativo en la disminución del riesgo-país y la atracción de inversión.

En consecuencia, siendo más competitivos en mercados cada vez más globalizados se logrará generar empleo a niveles de calidad y cantidad necesarios para elevar de manera permanente el bienestar de la población

Asimismo, a través de la introducción a un mayor desarrollo tecnológico se logra un impacto positivo sobre el empleo, tanto en su cantidad como en su calidad, como consecuencia de la acumulación de conocimiento y capital humano.

Por otro lado, permite a los consumidores tener acceso a una mayor variedad y calidad de productos, a más bajo precio. El incremento del intercambio comercial con el exterior genera una mejora de la calidad de vida de la población.

tratado de libre comercio PERU - EE.UU.

prom perú

APEC PERU 2008

VUCE Perú

www.mincetur.gob.pe

INCOTERMS

¿De cuántas formas se puede entregar una mercadería en comercio exterior y a través de qué medios?



Almacén proveedor

Puerto



INCOTERMS

¿De cuántas formas se puede entregar una mercadería en comercio exterior y a través de qué medios?



Aeropuerto



Almacén Importador

INCOTERMS



¿Qué son?

Son reglas internacionales que tienen por objetivo ofrecer una interpretación uniforme sobre los términos de entrega, así como las obligaciones y derechos del comprador y vendedor que les corresponde en los contratos de compra - venta internacional.

- Publicación de la Cámara de Comercio Internacional. Se revisan cada 10 años.
- Idioma común, fruto de las prácticas comerciales.
- Establecen un conjunto de reglas internacionales para la Interpretación de las prácticas comerciales.
- Define las responsabilidades del Vendedor y Comprador.

INCOTERMS



INCOTERMS (International Commerce Terms)

Lugar y forma de **entrega** de las mercancías

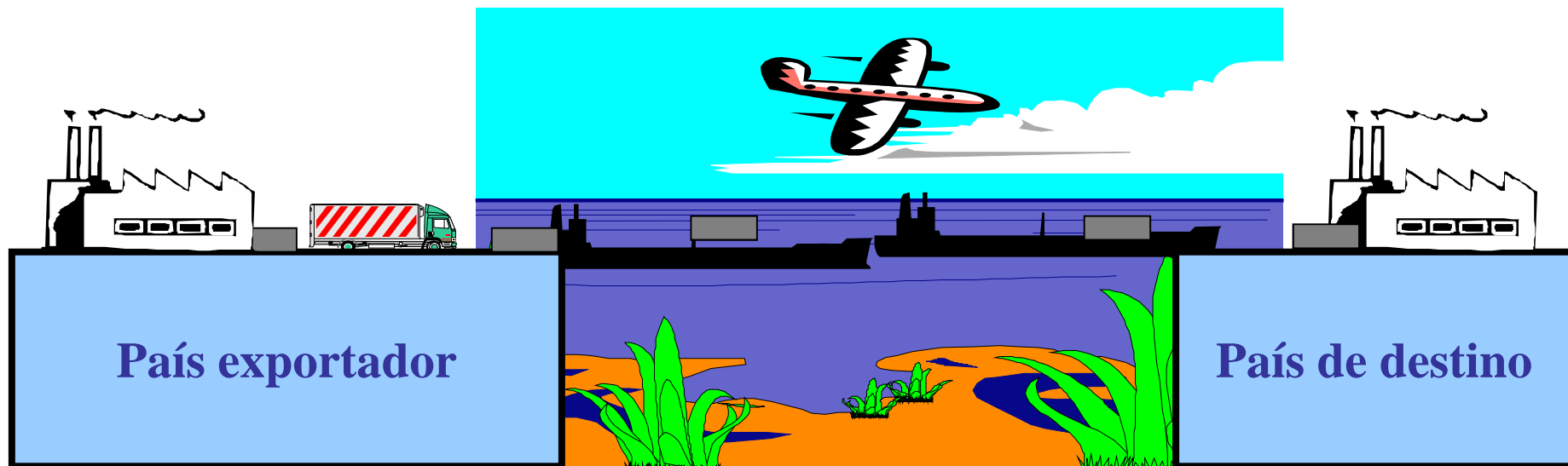
Punto donde se produce la **transmisión de los riesgos**

Reparto entre exportador e importador de los **gastos** relativos a las operaciones de transporte, carga, seguro,...

Documentos y trámites que tiene que realizar el exportador

Principales INCOTERMS

	Seguro es tomado por:	Transporte:
EXW	Importador	Aéreo / Marítimo / Terrestre
FOB	Importador	Marítimo
CIF	Exportador	Marítimo
DDP	Exportador	Aéreo / Marítimo / Terrestre





MUCHAS GRACIAS



Servicio al Exportador

Dirección: Av. Jorge Basadre 610 – San Isidro

Teléfono: 511 616-7300 / 616-7400

Web: www.promperu.gob.pe / www.siicex.gob.pe

CENDOC:

cendoc@promperu.gob.pe (anexo 1309)

Módulos de Atención:

sae@promperu.gob.pe (anexo 1216)

sae1@promperu.gob.pe (anexo 1205)

Talleres ADOC:

forodigital@promperu.gob.pe (anexo 1304)