

# APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

Seminario Miércoles del Exportador - PROMPERU

**Claudia Cervantes**

Departamento de Asesoría Empresarial y Capacitación

[sae1@promperu.gob.pe](mailto:sae1@promperu.gob.pe)



6 de noviembre de 2019

Lima, Perú



# Tabla de contenido

## Exportando paso a paso

Así, todos  
podemos hacerlo

1

RUC

### Formalización de tu empresa

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

### Estudio del mercado

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

2



3



### Perfil de tu producto

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

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

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

4



### Promoción de tu producto

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

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

5



### Contacto comercial

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

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

6



### Trámites de aduana

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

7



### Embarque al exterior

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

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

### ¡MUY IMPORTANTE!

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



## ¿QUÉ ENTENDEMOS POR EXPORTAR?

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

### **Artículo 60°.- Exportación definitiva**

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

*La exportación definitiva no está afecta a ningún tributo”.*

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



## *Paso 1: 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”.*
- *Gracias a Exporta Fácil, también se puede exportar bajo el Régimen Simplificado emitiendo Boletas de Venta.*



*¿Dónde encuentro información sobre empresa y formalización?*





## *Paso II: Estudio de mercado*



### *¿Cómo seleccionar mercados potenciales para exportar?*

- Se recomienda empezar por los países que son socios comerciales.
- Búsqueda de información:
  - ✓ *Estadística.*
  - ✓ *Criterios cualitativos.*
  - ✓ *Experiencias de exportaciones u organizaciones especializadas.*

Identificar la partida arancelaria del producto a fin de hacer búsquedas estadísticas de países destino de las exportaciones.

***Nota:*** *aprox. el 93% del intercambio comercial peruano se realiza con los países con los que tenemos acuerdos comerciales.*



## Paso II: Estudio de mercado



## Análisis de la industria o del sector

## Análisis de la economía

### La industria manufacturera de China se contrae por quinto mes consecutivo

Los analistas económicos consideran que "hay señales de **desaceleración**" en el sector de la construcción" y creen que "se ahondarán en los próximos meses".

Fuente: Redacción. (29 de setiembre de 2019). RPP. Recuperado de <https://rpp.pe/>

### La producción andaluza de aceite de oliva descenderá un 32,7%

Fuente: Redacción. (28 de octubre de 2019). Interempresas. Recuperado de <https://www.interempresas.net/>

### Una plaga que amenaza a toda la región bananera

La Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO) [ha lanzado un proyecto de emergencia](#) para ayudar a los países de América Latina y el Caribe a combatir la propagación de un brote de hongos que afecta letalmente a las plantas de banano y plátano.

Thai seafood industry gauging impact of US move to cut trade preferences

Fuente: Asuntos económicos. (3 de octubre de 2019). Noticias ONU. Recuperado de <https://news.un.org/es/>

La producción orgánica, con un futuro promisorio



Italia



Canadá



Egipto

# Costumbres y tradiciones



India



Reino Unido



Japón



# Tendencias del mercado





# Canales de distribución

FABRICANTE



Canal directo



Canal indirecto corto

Minorista-importador



Productor y/o exportador

Mayorista-importador

Minorista



Agente



Canal indirecto largo

País de origen

Mercado de destino

CONSUMIDORES



## Paso II: Estudio de mercado

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



No es seguro | www.siicex.gob.pe/siicex/portalSES.asp?\_page\_=160.00000

**SIICEX**  
Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior

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

Exportaciones Perú 2018 #SeguimosCreciendo  
Mira la presentación aquí

26 de abril del 2019

**Inteligencia de Mercados** Informes de las exportaciones peruanas por sectores

Recomendar 1107 | Twittear

**PRODUCTO / MERCADO**

Búsqueda de producto

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

Búsqueda por mercado

LATE - Simulador de exportación ¡Nuevo!

**SECTORES PRODUCTIVOS**

- Agronegocios
- Exportación de Servicios
- Industria de la vestimenta y decoración
- Manufacturas Diversas
- Productos Pesqueros

Lista de productos priorizados

**FACILITACIÓN DE EXPORTACIONES**

**CAPACITACIONES**

**SERVICIOS AL EXPORTADOR**

Promoción Comercial  
Plataformas para MiPymes  
Ruta exportadora  
Test Exportador  
Regiones  
Sectores Productivos  
Calidad  
Regulaciones para exportar  
Acuerdos Comerciales  
Estadísticas  
Exporta Fácil  
Directorios  
Enlaces de Interés  
Comercio Sostenible

SIICEX

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





# Información – Infografías

### Ficha técnica para negociar con Japón

**Perfil del consumidor japonés**

El consumidor japonés vive en una sociedad gerárquica y de escasa diversidad. El consumidor japonés vive en una sociedad gerárquica y de escasa diversidad. El consumidor japonés vive en una sociedad gerárquica y de escasa diversidad.

**Características del consumidor japonés**

- El consumidor japonés vive en una sociedad gerárquica y de escasa diversidad.
- El consumidor japonés vive en una sociedad gerárquica y de escasa diversidad.
- El consumidor japonés vive en una sociedad gerárquica y de escasa diversidad.

**Características del consumidor japonés**

- El consumidor japonés vive en una sociedad gerárquica y de escasa diversidad.
- El consumidor japonés vive en una sociedad gerárquica y de escasa diversidad.
- El consumidor japonés vive en una sociedad gerárquica y de escasa diversidad.

### Ficha técnica para negociar con Francia

**Perfil del consumidor Francés**

El consumidor francés se ha caracterizado por ser un consumidor impulsivo y dispuesto a probar nuevos e innovadores productos. Si bien existe una fuerte relación de consumo con el poder adquisitivo, en los últimos años la calidad, marca y responsabilidad con el medio ambiente del producto se han convertido en prioridades para los consumidores franceses.

**Características del consumidor francés**

- El consumidor francés se ha caracterizado por ser un consumidor impulsivo y dispuesto a probar nuevos e innovadores productos.
- El consumidor francés se ha caracterizado por ser un consumidor impulsivo y dispuesto a probar nuevos e innovadores productos.
- El consumidor francés se ha caracterizado por ser un consumidor impulsivo y dispuesto a probar nuevos e innovadores productos.

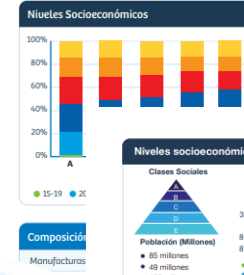
### Ficha técnica para negociar con Canadá

**Perfil del consumidor Canadiense**

El consumidor canadiense no es un consumidor impulsivo y dispuesto a probar nuevos e innovadores productos. Si bien existe una fuerte relación de consumo con el poder adquisitivo, en los últimos años la calidad, marca y responsabilidad con el medio ambiente del producto se han convertido en prioridades para los consumidores canadienses.

**Características del consumidor canadiense**

- El consumidor canadiense no es un consumidor impulsivo y dispuesto a probar nuevos e innovadores productos.
- El consumidor canadiense no es un consumidor impulsivo y dispuesto a probar nuevos e innovadores productos.
- El consumidor canadiense no es un consumidor impulsivo y dispuesto a probar nuevos e innovadores productos.



### Perfil del consumidor de VIETNAM



### Perfil del consumidor de INDIA

### Fortalezas

- Sustancial mejora en la categoría de acceso a electricidad en el ranking doing business.
- Uno de los más bajos costos laborales de la región.

### Oportunidades

- El gobierno planea aliviar las restricciones a la inversión extranjera.
- El impuesto sobre bienes y servicios (GST por sus siglas en inglés) reducirá la carga tributaria.

### Debilidades

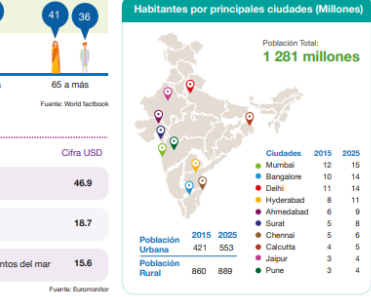
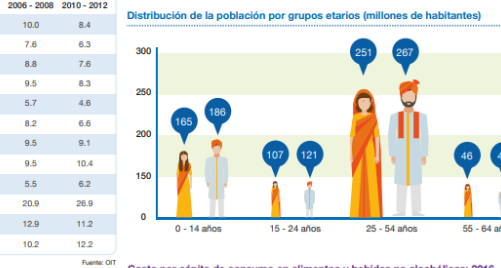
- Uno de los lugares más difíciles para hacer negocios en la región.
- Mercado laboral rígido.

### Amenazas

- Aumento de los salarios mínimos podrían aumentar los costos de los negocios en el futuro.
- Fuga de cerebros y escasez de habilidades podría continuar y disminuir la competitividad de la India.

### Ratios de desigualdad según decenios y deciles extremos (D9/D1)

País	2000 - 2002	2006 - 2008	2010 - 2012
Brazil	12.9	10.0	8.4
Argentina	10.5	7.6	6.3
China	10.1	8.8	7.6
Rusia	6.5	5.7	4.8
Uruguay	7.1	8.2	6.6
México	9.3	9.5	9.1
Chile	10.3	9.5	10.4
Vietnam	5.1	5.5	6.2
Sudáfrica	25.4	20.9	26.9
Indonesia	9.1	12.9	11.2
India	7.8	10.2	12.2



### ¿Sabías qué?...

- En el 2016, la mitad de hogares de la India, tenía un ingreso por debajo de US\$ 5 648, mientras que el ingreso promedio anual disponible por hogar en zona urbana superó los US\$ 10 333.
- Se estima que hacia el 2030, el ingreso bruto per cápita llegará a US\$ 3 000 (los precios constantes del 2016).
- Oficina comercial concurrente: OCEX en Nueva Delhi.

### Gasto per cápita de consumo en alimentos y bebidas no alcohólicas: 2016

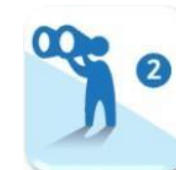
Categoría	Cifra USD	Categoría	Cifra USD
Leche, queso y huevos	62.5	Frutas	46.9
Pan y cereales	60.9	Otros alimentos	18.7
Vegetales	54.7	Pescados y alimentos del mar	15.6

## Fichas técnicas de negociación

## Fichas de perfil del consumidor

Boletín de inteligencia de mercados:  
<http://www.siicex.gob.pe/inteligenciademercad>  
 OS





## Paso II: Estudio de mercado

### ¿Dónde encuentro información sobre mercados?

The screenshot shows the ITC Trade Map website. At the top, it says "ITC TRADE MAP" and "Trade statistics for international business development". Below this, there are navigation links: "Home & Search", "Data Availability", "Reference Material", "Other ITC Tools", and "More". There are also "Login" and "English" options. The main content area has a search bar with "Imports" and "Exports" tabs. Below the search bar, there are options for "Service" and "Product", and "Single" or "Group" search. There are also fields for "Country" and "Region". At the bottom, there are three charts: "Concentration and average distance in 2017", "Importing markets in 2017", and "Growth of countries' imports".

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

The screenshot shows the TFO Canada website. At the top, it says "TFO CANADA" and "Experts in trade for developing countries". Below this, there are navigation links: "Information", "Advice", and "Contact". There are also "SERVICES FOR FOREIGN SUPPLIERS", "SERVICES FOR CANADIANS BUYERS", "SERVICES FOR TRADE SUPPORT INSTITUTIONS", and "ABOUT TFO CANADA". There is a search bar and a "Go" button. The main content area has a "WELCOME TO THE CANADIAN MARKETPLACE" banner. Below this, there is a "Tell us what your area of interest is" section with "Choose a sector" and "Choose a country" dropdowns. There are also "You are a" options: "Foreign Supplier", "Canadian Buyer", and "Trade Support Institution". At the bottom, there are sections for "Caribbean Giftware Project Illuminates Luna Design", "Foreign Supplier Database", "Current Trade News", and "Exporting to Canada A Handbook".

[www.tfocanada.ca](http://www.tfocanada.ca)



## Paso II: Estudio de mercado

# ¿Dónde encuentro información sobre mercados?

News Projects Events About CBI Contact us

CBI  
Ministry of Foreign Affairs

Home Export to Europe Import from a developing country Collaborate with us Market Information

**CBI is the Centre for the Promotion of Imports from developing countries**

Annually, CBI supports more than 800 entrepreneurs to become successful exporters on the European market through our export coaching projects. Moreover, CBI publishes around 450 market studies every year. [Learn more about CBI](#)

Find out what CBI can do for you

[www.cbi.eu](http://www.cbi.eu)

ALADI  
Asociación Latinoamericana de Integración

SISTEMA DE INFORMACIÓN DE COMERCIO EXTERIOR

Bienvenido al Sistema de Información de Comercio Exterior del sitio web de la ALADI

Ponemos a su disposición una nueva versión del Sistema de Comercio Exterior, en el que se incluyen estadísticas del Comercio Internacional de Servicios en un módulo independiente del ya existente sobre Comercio Internacional de Bienes.

Comercio Internacional de Bienes

Comercio Internacional de Servicios

Asociación Latinoamericana de Integración - ALADI

<http://consultawebv2.aladi.org/sicoexV2/jsf/home.seam>



## *Otras herramientas de Inteligencia de Mercados*





*¿Cómo mantenerme informado?*



**Atención:  
Módulos del Servicio de Atención al  
Exportador**

Av. Jorge Basadre 610, San Isidro.  
Horario de atención es de lunes a viernes  
de 9 a 13 horas y 14 a 18 horas.



**Aló Exportador:**  
6045601 – 6045602 - 604503

**Correo electrónico:**  
[sae@promperu.gob.pe](mailto:sae@promperu.gob.pe)  
[sae1@promperu.gob.pe](mailto:sae1@promperu.gob.pe)

Recibe información de Inteligencia de Mercados

Inscríbete aquí

[http://www.siicex.gob.pe/siicex/porta15ES.asp?\\_page\\_=731.72400](http://www.siicex.gob.pe/siicex/porta15ES.asp?_page_=731.72400)



## Paso III: Perfil de tu 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:

[http://www.siicex.gob.pe/siicex/porta15ES.asp?\\_page\\_=709.69200](http://www.siicex.gob.pe/siicex/porta15ES.asp?_page_=709.69200)









- **Barreras arancelarias**

**Acuerdos vigentes**

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

**Acuerdos por entrar en vigencia**

- Guatemala; Australia y Alianza del Pacífico.

**Acuerdos en negociación**

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



- Barreras no arancelarias

- ❖ Inocuidad
- ❖ Seguridad
- ❖ Inspección en aduanas
- ❖ Embalaje de madera.
- ❖ Cuotas.
- ❖ Derechos antidumping.

- ❖ Límites máximos de residuos plaguicidas (LMR)
- ❖ No exceder niveles de metales pesados.
- ❖ Otras normativas





## *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.  
[http://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?\\_page\\_=242.00000](http://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?_page_=242.00000)
- **Perú Trade Now** comunidades de negocios que facilitan las operaciones comerciales entre las empresas.  
<http://www.perutradenow.com/en/home>



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



Perú  
**MO  
DA**  
2019





**Fruit Logistica 2020**  
February 5 – 7  
Berlin, Germany  
Hall 25/13b – 14b  
Peru Pavilion



**FRUIT LOGISTICA 2020**

5 febrero, Esta Feria es el referente en el marketing de frutas y hortalizas frescas a nivel mundial, es una oportunidad única de promocionar la oferta exportable peruana en este rubro en el mercado europeo y el resto de continentes.

Inscripciones: sólo por la página web y hasta el 31-10-2019

Inscríbete como

**Exportador**

**BIOFACH**  
12 al 15 de febrero de 2020  
Nuremberg, Alemania



**BIOFACH 2020**

12 febrero, El principal evento de Productos Orgánicos a nivel Mundial

Inscripciones: sólo por la página web y hasta el 23-10-2019

**NATURAL EXPO WEST**  
5 al 7 de marzo de 2020  
Anaheim, EE.UU.



**NATURAL PRODUCTS EXPO WEST 2020**

5 marzo, La feria mas importante de EEUU para productos orgánicos en presentaciones retail.

Inscripciones: sólo por la página web y hasta el 30-10-2019

Inscríbete como

**Exportador**

**Foodex 2020**  
10 al 13 de marzo de 2020  
Tokio, Japón



**FOODEX JAPÓN 2020**

10 marzo, Registra tu interés en participar en la feria más importante de alimentos procesados en Japón

**Specialty Coffee Expo 2020**

April 23-26, 2020  
Oregon Convention Center  
Portland, USA



**SPECIALTY COFFEE EXPO 2020**

23 abril, Mayor evento de cafés de especialidad de USA donde se reúnen compradores, tostadores, baristas de todas partes del mundo.

**World of Coffee 2020**

18-20 de junio, 2020  
Varsovia, Polonia



**WORLD OF COFFEE 2020**

18 junio, Mas grande evento de cafes especiales en Europa, junta a compradores, tostadores, catadores y concurso de baristas de toda Europa.



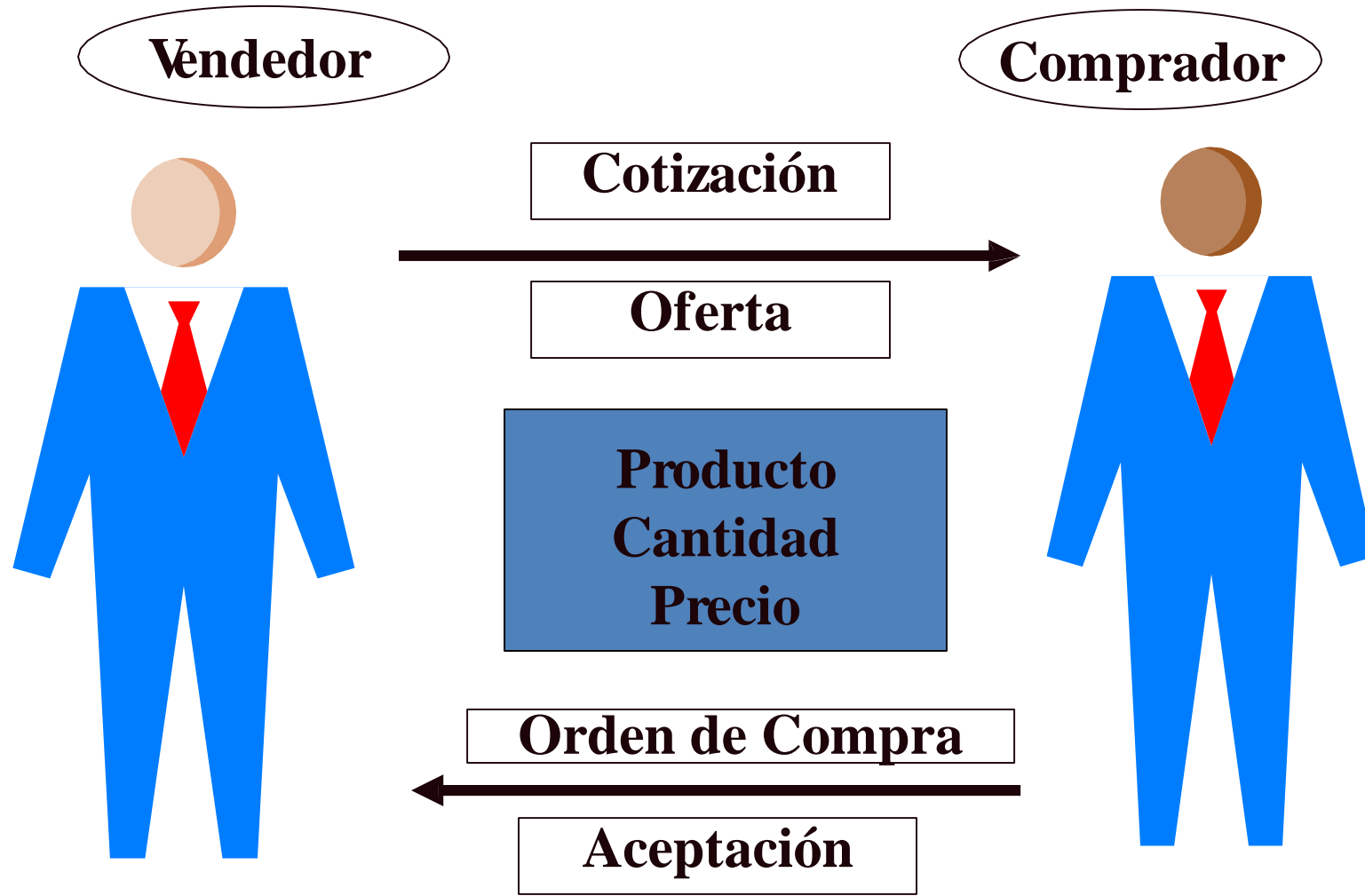
*Internet es una herramienta alternativa que te permite reducir costos y tener una aproximación virtual a tus compradores.*

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





## Paso V: Contacto comercial





## 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.

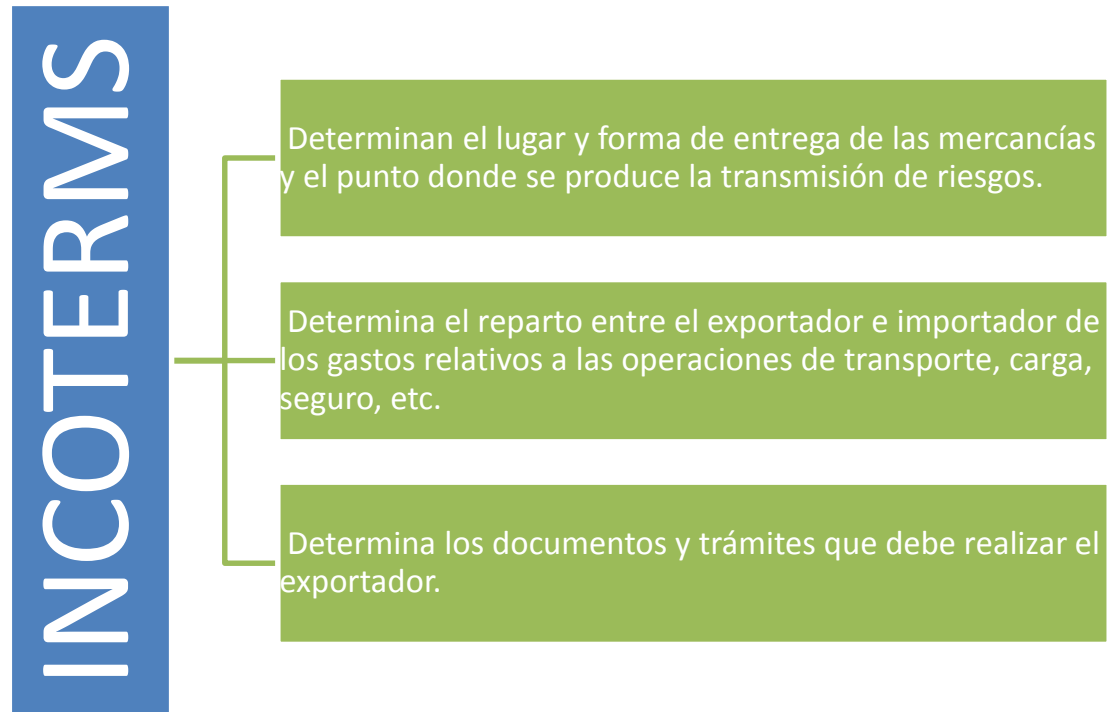


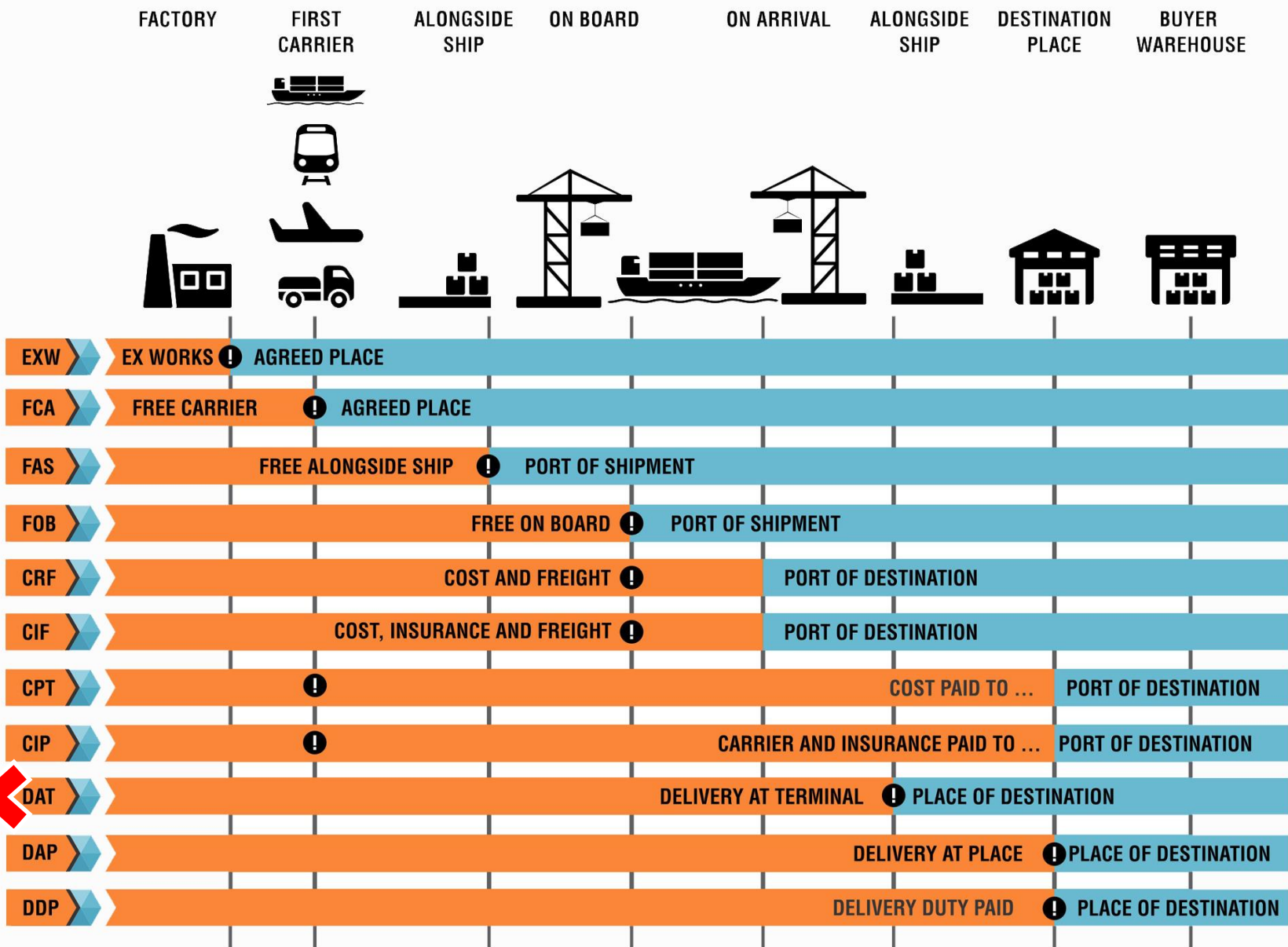
### Modelos de contratos de compra y venta

[http://www.siicex.gob.pe/siicex/porta15ES.asp?\\_page\\_=828.82600#anclafecha](http://www.siicex.gob.pe/siicex/porta15ES.asp?_page_=828.82600#anclafecha)



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





**DPU**



Entregado en el lugar de descarga

**Delivered at Place Unloaded**

SELLER'S OBLIGATION

BUYER'S OBLIGATION

TRANSFER OF RISK





- Establecer el medio de pago

Dependerá de:

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

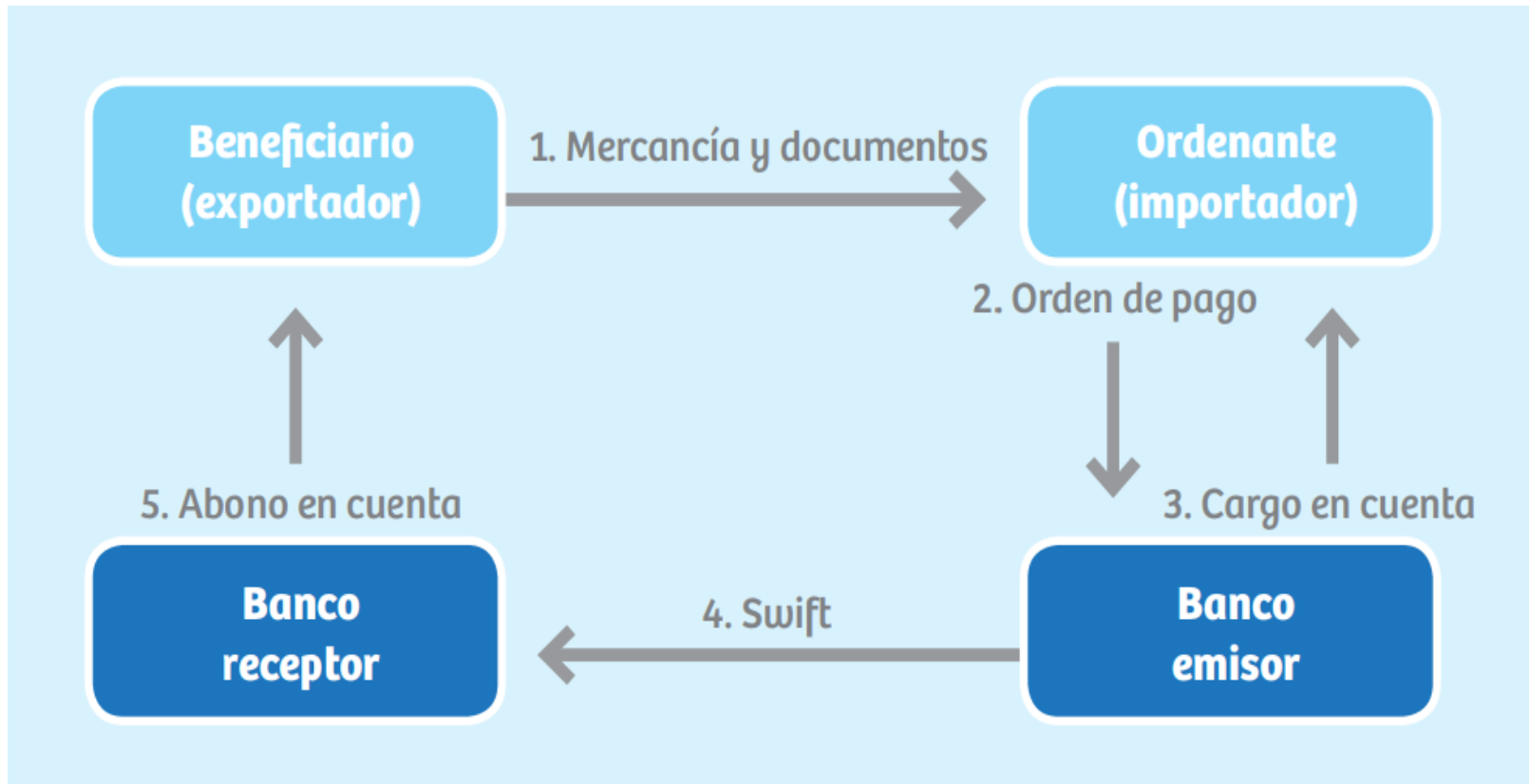


*Promperú pone a tu disposición el Simulador Financiero para medios de pago, financiamientos y garantías.*

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



# Transferencia internacional



1. Mercancía y documentos

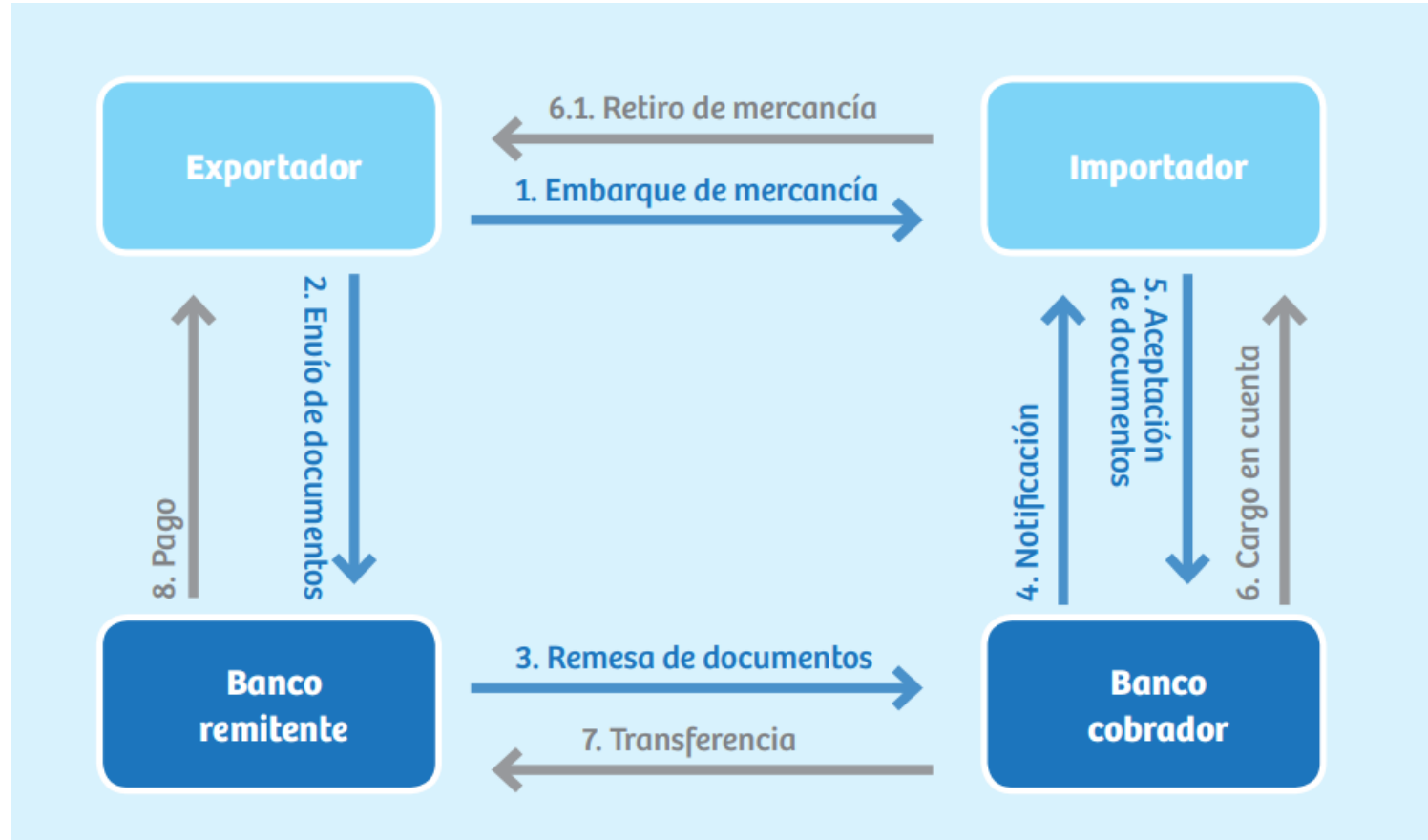
2. Orden de pago

3. Cargo en cuenta

4. Swift

5. Abono en cuenta

# Cobranza documentaria



1. Embarque de la mercancía

2. Envío documentos

3. Remesa de documentos

4. Notificación

5. Aceptación de documentos

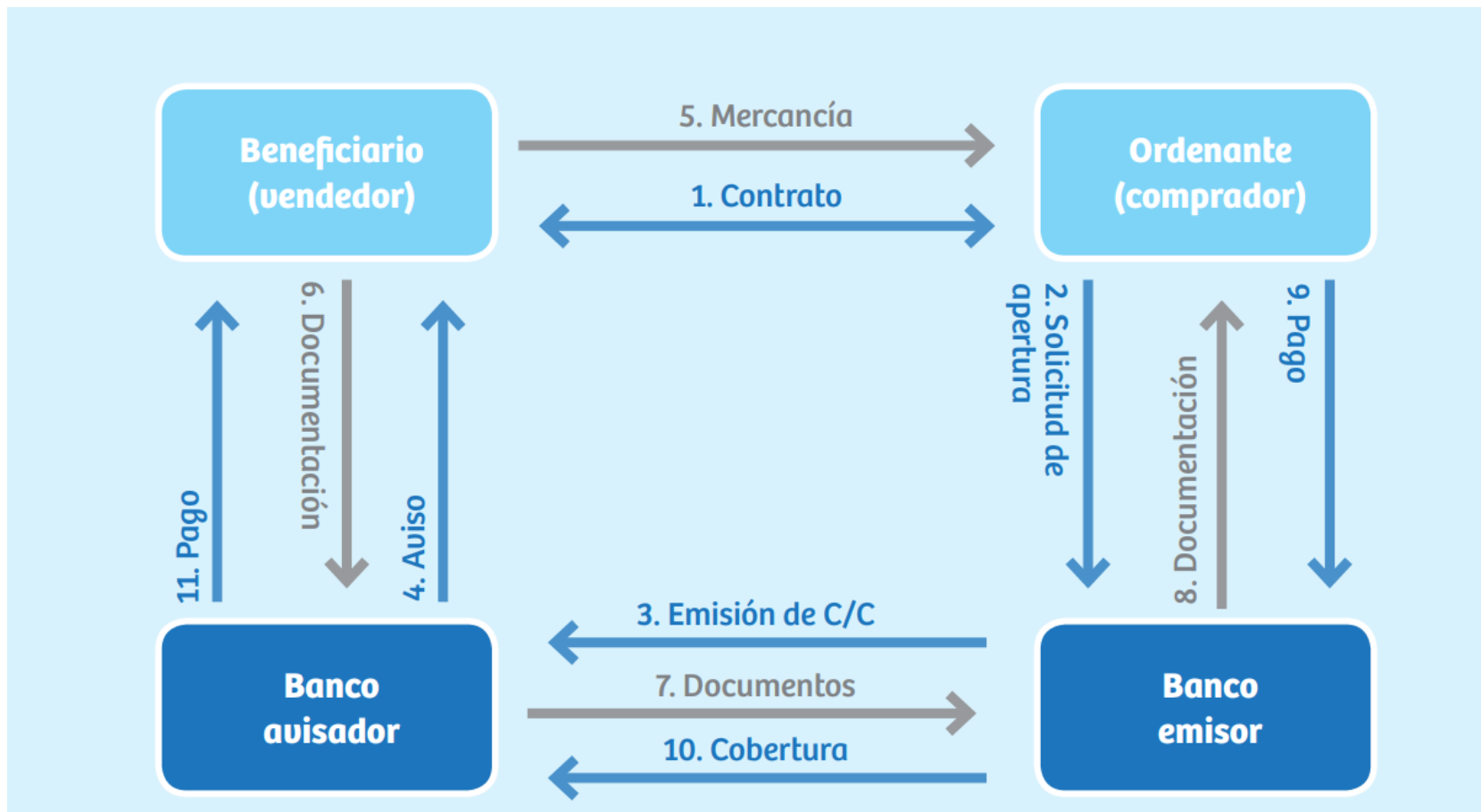
6. Cargo en cuenta

7. Retiro de mercancía

8. Transferencia

9. Pago

# Carta de crédito



1. Contrato de compra venta internacional
2. Apertura de la carta de crédito a favor del exportador
3. Envío 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



## *Paso VI: Trámite de aduanas*

### MODALIDADES DE EXPORTACIÓN

#### EXPORTACION DEFINITVA

Formato de Declaración Única de Aduanas (DAM)

Valor FOB desde 5000.00 Dólares

Sí interviene Agente de Aduana

#### EXPORTACION SIMPLIFICADA

Formato de Declaración Simplificada de Exportación

Valor FOB hasta 5000.00 Dólares

No interviene Agente de Aduana



## PROCEDIMIENTO DE EXPORTACIÓN





## ¿Qué debo conocer para el trámite operativo?

### El arancel

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

Pueden ser de tres tipos:

- Ad-Valorem (siendo éste el más utilizado)
- Específico
- Mixto

Base imponible: valor CIF aduanero determinado según el Acuerdo del Valor de la O.M.C.

Tasa impositiva para importaciones en Perú: tres (03) niveles: 0%, 6% y 11%.



## La partida arancelaria

Es el código que define en el arancel de aduanas una mercancía determinada o bajo el que se agrupa una categoría de mercancías afines entre sí.

Lo apropiado y legal es decir “subpartida nacional”.

DIGITOS					DENOMINACION
1° 2°	3° 4°	5° 6°	7° 8°	9° 10°	
1° 2°					Capítulo
1° 2°	3° 4°				Partida del Sistema Armonizado
1° 2°	3° 4°	5° 6°			Subpartida del Sistema Armonizado
1° 2°	3° 4°	5° 6°	7° 8°		Subpartida NANDINA
1° 2°	3° 4°	5° 6°	7° 8°	9° 10°	Subpartida nacional

### ***Descargue el arancel de aduanas***

<http://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/normasadua/gja-04normasoc.htm>



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 interiores, de punto.

- 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
- 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 interiores

6109100031



*Subpartida del sistema armonizado* →

6109.90 De las demás materias textiles:

*Subpartida nacional* →

- 6109.90.10.00 -- De fibras acrílicas o modacrílicas
- 6109.90.90.00 -- Las demás

*Partida específica*

*Partida genérica o bolsa*



## Documentos comerciales

- Factura Comercial
- Lista de Empaque o “packing list”
- Certificados
  - ✓ 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 autocertificación (EEUU, Canadá y Corea del Sur).
  - ✓ Otros Certificados

### **Modelos de documentos**

[http://www.siicex.gob.pe/siicex/porta15ES.asp?\\_page\\_=827.82600](http://www.siicex.gob.pe/siicex/porta15ES.asp?_page_=827.82600)



FACTURA COMERCIAL			
(Nombre y dirección completos del exportador)		FACTURA N°	
Referencia al contrato u orden de pedido		FECHA	
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

Fuente: Manual de documentos de exportación. Pg. 63

<http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/770566482rad79695.pdf>



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

Fuente: Manual de documentos de exportación. Pg. 70

<http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/770566482rad79695.pdf>



## Documento de transporte

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



**MAERSK LINE** **BILL OF LADING FOR OCEAN TRANSPORT OR MULTIMODAL TRANSPORT** SCAC MAEU  
B/L No. 855291456

Shipper: [Redacted] Booking No. 855291456  
Export references: [Redacted] Shc Contract: 182020

Consignee (negotiable only if consigned "to order", "to order of" a named Person or "to order of bearer"): [Redacted] Notify Party (see clause 22): [Redacted]  
USA 17 BATTERY PLACE, SUITE 1010 NEW YORK, NY 10004  
TEL.212 344 6771  
FAX.:212 344 8723  
George.Lsalsins@maersk.com

Vessel (see clause 1 + 19): MAERSK RIO GRANDE Voyage No. 0766  
Port of Loading: Callao Port of Discharge: Newark

**PARTICULARS FURNISHED BY SHIPPER**

Kind of Packages; Description of goods; Marks and Numbers; Container No./Seal No.	Weight	Measurement
1 Container Said to Contain 250 BAGS 250 BAGS OF 69 KILOGRAMS NE T EACH OF WASHED GREEN COFFEE PERUVIAN ALTURA EURO PREPARATION (E.P.) OCIA CERTIFIED CROP 2007. NET WEIGHT: 17,250.00 KGS REGISTER FDA N 19679922310 DRY PASAJE EL SOL 297 CALLAO-PERU FAX: 511-1-451-4635 REGISTER N 11586364390 FREIGHT COLLECT CONTRACT SERVICE EXCELCO 182020 LOGO COOPERATIVE COFFEES LOGO PANGOA LOGO OCIA 30/5/19/0001 PERU ORGANIC FT CONTRACT PEP72 LOTE 5 FLO ID: 920 CLHU3173510 ML-SA2903065 20 DRY 8'6 250 BAGS 17370.000 KGS 20.000 CBM Shipper Seal : I-00127 Customs Seal : 100127	17370.000 KGS	20.000 CBM

Freight & Charges	Rate	Unit	Currency	Prepaid	Collect
Basic Ocean Freight	1500.00	Per Container	USD		1500.00
Bunker Adjustment Factor	0.00	Per Container	USD		0.00
Chassis Usage	0.00	Per Container	USD		0.00
Government Agency Certification Documentation Fee - Destinal	0.00	Per Container	USD		0.00
Handling Charge - Destination	0.00	Per Bill of Lading	USD		0.00
Emergency Bunker Surcharge	0.00	Per Container	USD		0.00

Carrier's Receipt (see clause 1 and 14). Total number of containers or packages received by Carrier: 1 container(s)  
Lima, Peru

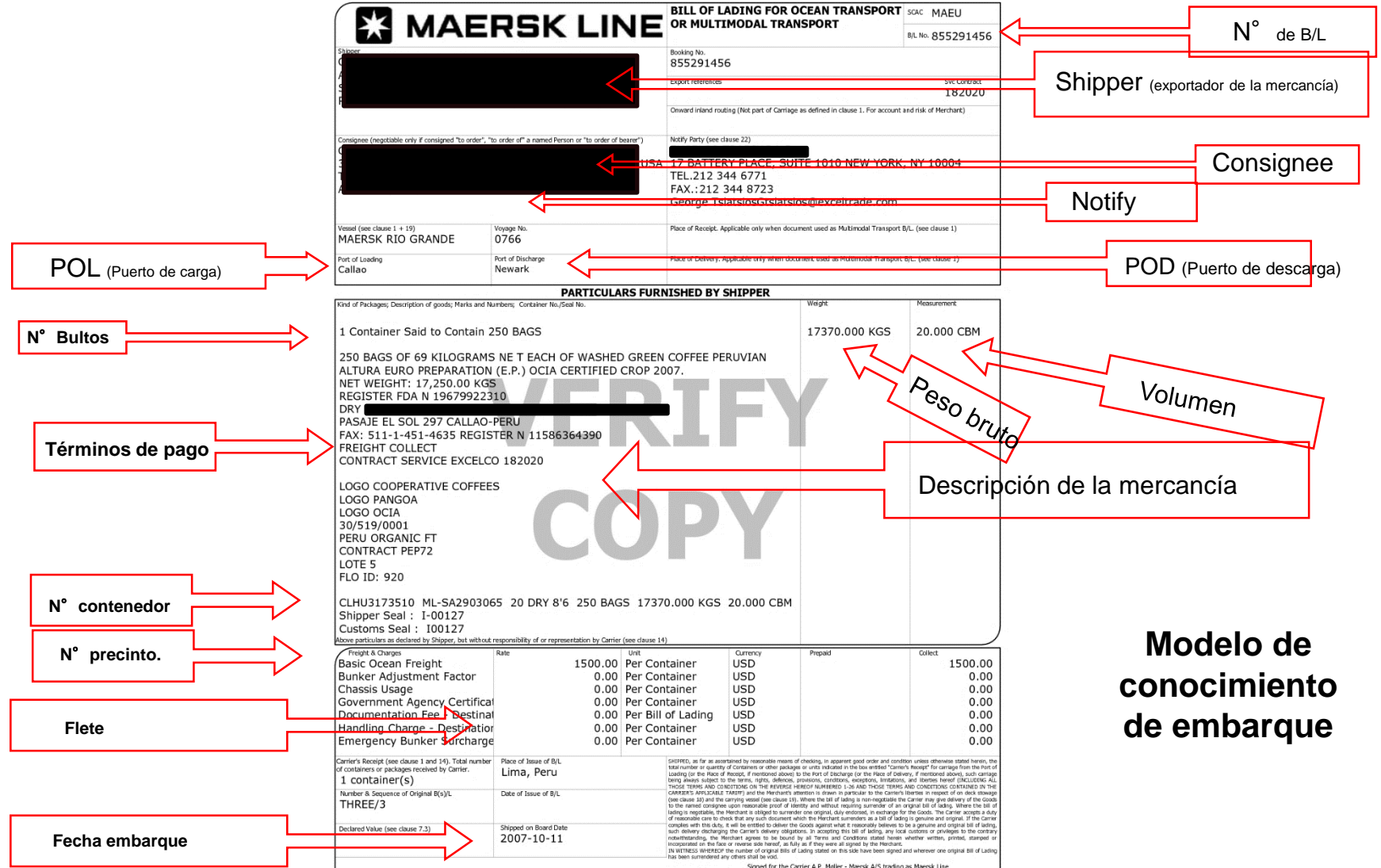
Number & Sequence of Original B(s)/L: THREE/3

Declared Value (see clause 7.3): Shipped on Board Date: 2007-10-11

Signed for the Carrier A.P. Møller - Maersk A/S trading as Maersk Line

As Agent(s) for the Carrier  
Maersk Peru S.A.

This transport document has one or more numbered attachments



**Modelo de conocimiento de embarque**





## *Paso VII: Embarque al exterior*

Modalidades de transporte internacional



Terrestre



Aéreo



Acuático (marítimo, lacustre y fluvial)






**SIICEX** | Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior


**Herramientas Logísticas para la Exportación**


Accede a nuestros aplicativos y consigue toda la información necesaria sobre logística, reducción de costos y la gestión operativa del comercio exterior.


Compartir:

[f](#) [t](#) [in](#)

**Rutas Marítimas** 

**Rutas Aéreas** 

**Directorio Logístico** 

**Herramientas de Cubicaje** 

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



## ¿Dónde encontrar información de los operadores logísticos?

directoriologistico.promperu.gob.pe

Home Registro Consulta Login

### Directorio Logístico

Brinda información y contacto con prestadoras de servicios logísticos que intervienen en la cadena de distribución física internacional. Se encuentra **144 empresas** registradas.

Registro Consulta

Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo - PROMPERU  
Calle Uno Oeste S.O. Edificio Micoetú, Pisos 13 y 14, San Isidro - Lima | (51-1) 616 7300.

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

## SIICEX Rutas Marítimas

Actualizado al 23 de febrero del 2018

Contamos con más de **97 puertos** y **44 países** registrados en **25 rutas marítimas** del Perú al exterior, **TARIFAS DE FLETES INTERNACIONALES**, opciones de líneas navieras y mucho más.

En **3 pasos** infórmese sobre las opciones de **Rutas Marítimas** en el proceso de exportación

**Paso 1** Elige el puerto de origen

**Paso 2** Elige el país de destino

**Paso 3** Selecciona una o más Rutas



Tu herramienta especializada en  
**Rutas Marítimas**  
Ahora en tu celular

DESCÁRGALO AHORA



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



# Rutas Aéreas \_\_\_\_\_ ...

Descubre las principales rutas aéreas  
para los mercados de exportación

Seleccione el país de destino

Seleccione el Aeropuerto



Inicio



Mapas



LDU



Sugerencias



\* Todos los vuelos parten del Aeropuerto Jorge Chávez - Lima

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

# Exportando paso a paso

Así, todos  
podemos hacerlo

DONE  
✓

1

RUC

## Formalización de tu empresa

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

## Estudio del mercado

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

DONE  
✓

2

DONE  
✓

3

## Perfil de tu producto

Debes efectuar un análisis sobre las características de tu producto para

DONE  
✓

4

## Promoción de tu producto

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

DONE  
✓

5

## Contacto comercial

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

Si el monto exportado es mayor a US\$ 5 000, tienes que iniciar el trámite operativo con un agente de aduanas.

DONE  
✓

6

## Trámites de aduana

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

DONE  
✓

7

## Embarque al exterior

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

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

## ¡MUY IMPORTANTE!

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



Claudia Cervantes  
Departamento de Asesoría Empresarial y Capacitación  
[sae1@promperu.gob.pe](mailto:sae1@promperu.gob.pe)

6 de noviembre de 2019  
Lima, Perú



**[www.menti.com](https://www.menti.com)**

**Ingrese el código: 210744**

