



# 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](mailto:sae@promperu.gob.pe) / [sae1@promperu.gob.pe](mailto: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 (Kahaner, 1997):

- 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.



# ¿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.**



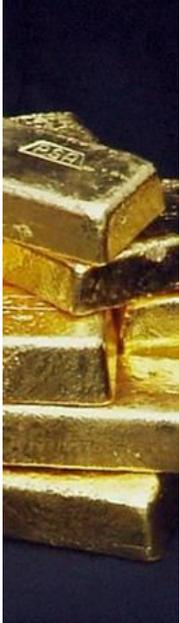
# No te aferres a tu forma de ver las cosas

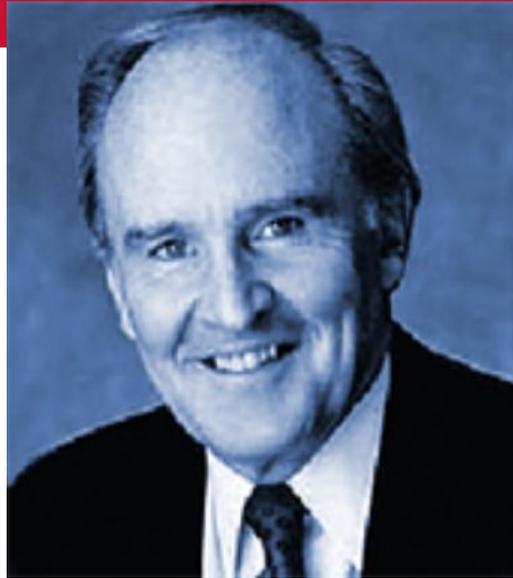
- ✓ No todo lo que dio resultado en el pasado dará resultado hoy
- ✓ No todo lo que percibes es realmente como tu crees.



# 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.





***“ Si la velocidad del cambio fuera de su empresa es mayor que la velocidad del cambio dentro de ella, su fin está cerca”.***

Jack Welch, ex Director Ejecutivo de General Electric

# 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?

The screenshot shows the COFIDE website with the following elements:

- Header:** "centro COFIDE" logo with the tagline "apoyo a la gestión empresarial". Date: 21 Agosto 2010. Time: 17:16:24. "HOME" button.
- Navigation:** Mapa del Sitio, QUIÉNES SOMOS, DÓNDE ESTAMOS, DOCUMENTOS DE INTERÉS, LINKS DE INTERÉS.
- NOTICIAS:** "¡adelante a la competencia! Servicio de Búsqueda. Necesitas información para iniciar tu negocio... no sabes quienes 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."
- MURAL DE NEGOCIOS:** "Oferta y demanda de productos. Ingresar." "Reciba el Programa de Charlas de Charlas. Registrarse."
- FORO:** "Click estamos implementando esta sección."
- Sede CENTRO COFIDE:** Dirección: Augusto Tamayo 160 San Isidro, Lima 27 - Perú. Teléfonos: 615 4000 / Anexo 2144. Contacto: envíenos sus sugerencias o consultas a: [contactenos@centrocofide.com](mailto:contactenos@centrocofide.com)
- Services:** CHARLAS DE FORMACIÓN EMPRESARIAL, CONSTITUCIÓN Y FORMALIZACIÓN DE EMPRESAS EN 3 DIAS, BÚSQUEDA DE INFORMACIÓN EMPRESARIAL, MARTES DE CONSULTA, PRODUCTOS COFIDE.
- Logo:** Banco de Inversión y Desarrollo del Perú COFIDE.

[www.centrocofide.com](http://www.centrocofide.com)

[www.crecemype.pe](http://www.crecemype.pe)

The advertisement features a man holding a red balloon that says "¡Crece!". Text includes:

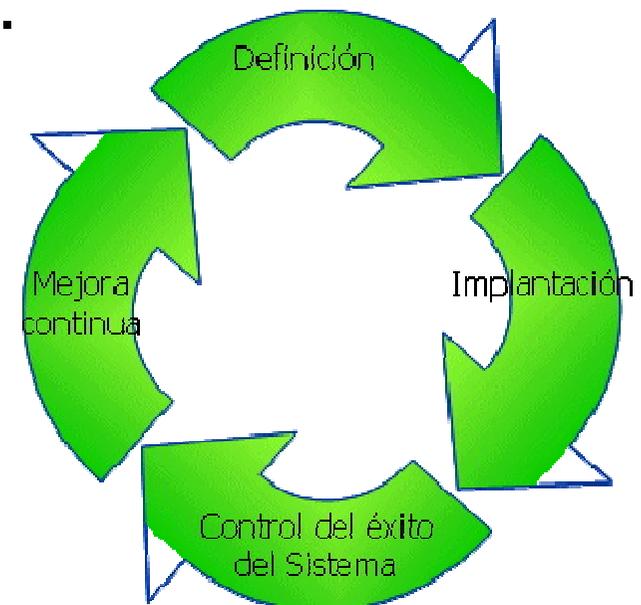
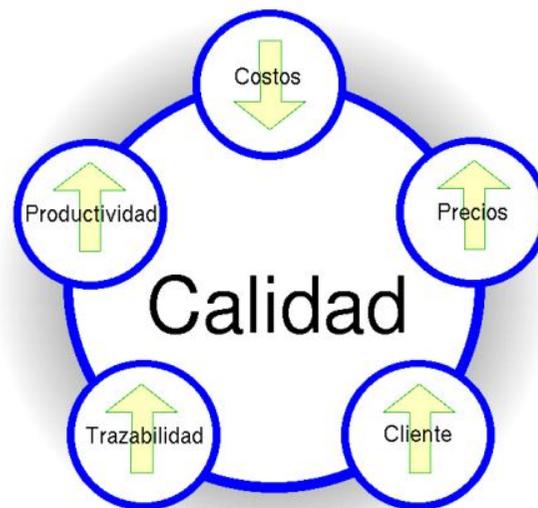
- Date: Sab, 21 de Agosto de 2010
- Headline: "Aprovecha la nueva LEY MYPE"
- Phone number: 0800 - 77 - 8 - 77 (LINEA GRATUITA)
- Call to action: "¡Participa en los jueves empresariales de la MYPE y completa tu colección! click aquí"
- Service numbers: 717-7039, 717-7040, 717-7030, 717-7041, 717-7031, 717-7038
- Buttons: "Accede a nuevos mercados y CRECE", "Accede al seguro de salud y pensiones y CRECE", "Aumenta tu productividad y CRECE"

**PASOS PARA LA FORMALIZACIÓN**

- Paso 1:** FORMA TU EMPRESA:
  - La Minuta de Constitución
  - La Escritura Pública
  - Inscribirse en el registro de Personas Jurídicas
- Paso 2:** OBTÉN TU RUC:
  - Registro Único de Contribuyente (RUC)
  - Regímenes Tributarios:
    - Nuevo RUS
    - Régimen especial
    - Régimen General
- Paso 3:** REGÍSTRATE EN EL REMYPE:
  - Inscripción en el Registro Nacional de Micro y Pequeñas Empresas - REMYPE
  - Elaboración de contratos de trabajo
  - Registro de la planilla electrónica
- Paso 4:** OBTÉN TU LICENCIA Y PERMISOS SECTORIALES:
  - Permiso o autorización sectorial
  - Licencia de funcionamiento
- Paso 5:** TU EMPRESA ESTA LISTA PARA CRECER:
  - Acceso a mercados
  - Reducción de costos laborales
  - Participación en programas y proyectos

## 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.





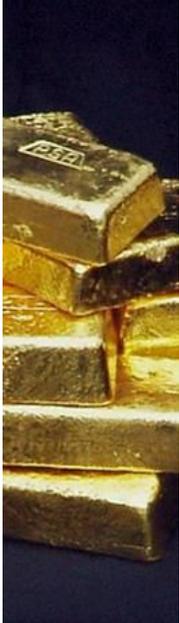
# EI PRODUCTO



# EI 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



## 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.



# EI 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

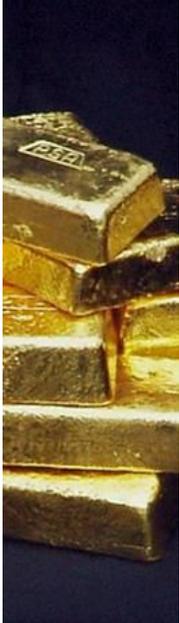
## ¿ES “IMPORTABLE”?

### □ Barreras

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



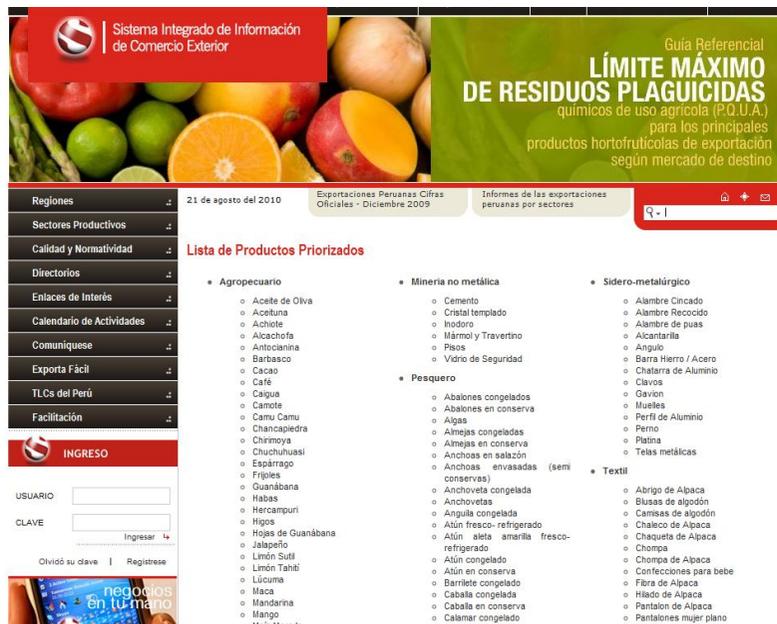
## Tendencias



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

# EI PRODUCTO

¿Dónde encuentro información sobre productos de exportación?



**Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior**

Guía Referencial **LÍMITE MÁXIMO DE RESIDUOS PLAGUICIDAS** 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 Aceltuna
  - o Achote
  - o Alcachofa
  - o Antocianina
  - o Barbascó
  - o Cacao
  - o Café
  - o Caigua
  - o Camote
  - o Camu Camu
  - o Chancapiedra
  - o Chirimoya
  - o Chuchuhuasi
  - o Espárrago
  - o Frijoles
  - o Guanábana
  - o Habas
  - o Hercampuri
  - o Higos
  - o Hojas de Guanábana
  - o Jalapeño
  - o Limón Sultán
  - o Limón Tahití
  - o Lúcumá
  - o Maca
  - o Mandarina
  - o Mango
  - o Maíz Blanco
- **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 Anchoqueta congelada
  - o Anchoquetas
  - o Anguila 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 Recoado
  - o Alambre de púas
  - o Alcantarilla
  - o Angulo
  - o Barra Hierro / Acero
  - o Chatarra de Aluminio
  - o Clavos
  - o Gavión
  - o Ilustales
  - o Perfil de Aluminio
  - o Perno
  - o Platina
  - o Tejas metálicas
- **Textil**
  - o Abrigo de Alpaca
  - o Busas de algodón
  - o Camises de algodón
  - o Chaqueta de Alpaca
  - o Chaqueta de Alpaca refrigerada
  - 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



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

**BIOCOMERCIO PERÚ**  
PROGRAMA NACIONAL DE PROMOCIÓN DE BIOCOMERCIO

Usuario:  Contraseña:  Registro de Usuarios | Recuperar Contraseña | Invitado

- Biocomercio
- Proyectos
- Perúbiodiverso
- 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

**Noticias**

- 26 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
- 19 de Julio del 2010: Mercado nutritivo
- 19 de Julio del 2010: Exportaciones de maíz gigante del Cusco crecen 80.1% en primer semestre del año

**Información Comercial**

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

Productos • Turismo

**Calendario de actividades**

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

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

[www.biocomercio peru.org](http://www.biocomercio peru.org)

# EI 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'. A main banner features a photo of two men shaking hands. Below the banner, there are navigation links for 'Mincetur', 'Comercio Exterior', 'Turismo', 'Artesanía', 'Casinos y Tragamonedas', 'Centro de Noticias', 'Transparencia', and 'Contáctenos'. The 'Centro de Noticias' section contains several news items, including 'Llegada de turistas internacionales aumentó 5,4% durante los primeros cinco meses del año' and 'Se realiza minironda de negociación del Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP) en Lima'. There are also sections for 'Oportunidad Laboral', 'Eventos', and 'Intranet'.

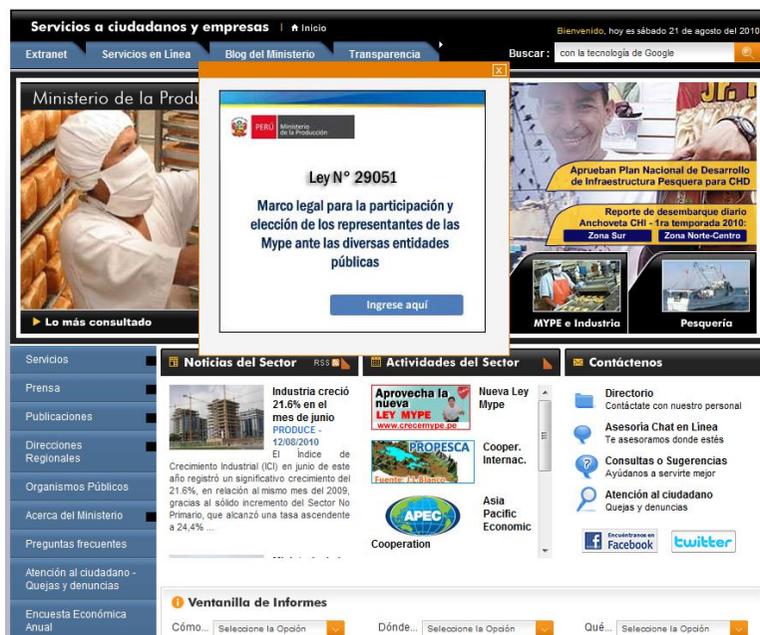
[www.mincetur.gob.pe](http://www.mincetur.gob.pe)

The screenshot shows a page from the Peruvian Ministry of Agriculture (Minag) titled 'Fresas (Lima)'. The page features a large image of fresh strawberries. Below the image, there is a navigation menu with options like 'Conócenos', 'Sector Agrario', 'Redes de Contacto', 'Marco Legal', 'Especiales', 'Medios de Comunicación', and 'Notas de Prensa'. The main content area includes a 'Herramientas de Información' section with links to '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 headline 'MINAG PROMOVERÁ EN 2010 INSTALACIÓN DE 10 MIL NUEVAS HECTÁREAS DE CULTIVOS DE PALMA ACEITERA'. A sidebar on the right lists 'Direcciones y Programas del Minag' and 'ENTIDADES DEL SECTOR'.

[www.minag.gob.pe](http://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' (Industry grew 21.6% in June), 'Actividades del Sector' (Aprovecha la nueva Ley MYPE), and 'Contáctenos' (Directorio, Asesoría Chat en Línea, Consultas o Sugerencias, Atención al ciudadano). A sidebar on the left lists services like 'Prensa', 'Publicaciones', and 'Direcciones Regionales'. At the bottom, there is a 'Ventanilla de Informes' section with dropdown menus for 'Cómo...', 'Dónde...', and 'Qué...'.

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



The screenshot shows the homepage of the Artesanías del Perú website. The main header features the title 'Artesanías del Perú' and the subtitle 'Sistema de Información para la Promoción y Desarrollo del Artesano'. Navigation links include 'INICIO', 'INSTITUCIONAL', 'EVENTOS', 'REGISTRO RNA', 'DIRECTORIOS', 'CONTENIDOS', 'OPORTUNIDADES', 'CONSULTAS', and 'NOTICIAS'. A central banner for 'ARTESANÍA 2010' announces the 'ENCUENTRO NACIONAL DE PROMOTORES DE LA ARTESANÍA PERUANA' with the theme 'COMPETITIVIDAD: Desafío para la Artesanía'. It lists dates for Tacna, San Martín, Junín, Tumbes, and Lima. Below the banner, there are sections for 'Máscaras: misterios del Perú', 'Premio Nacional Amauta de la Artesanía Peruana', and 'Recuperación de Técnicas Ancestrales de la Cultura...'. A 'NORMATIVA' section lists 'Ley N° 29073' and 'Reglamento de Ley N° 29073'. A 'DESTACADOS' section lists various market and work opportunities. A 'NOTICIAS' section mentions 'MINCETUR presentó Artesanía Peruana MAUYKUNANTA'.

[www.artesaniasdelperu.gob.pe](http://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](http://www.bcrp.gob.pe)
- Ministerio de Economía y Finanzas: [www.mef.gob.pe](http://www.mef.gob.pe)
- Instituto Nacional de Estadística e Informática: [www.inei.gob.pe](http://www.inei.gob.pe)
- ProInversión: [www.proinversion.gob.pe](http://www.proinversion.gob.pe)
- Superintendencia Nacional de Administración Tributaria: [www.sunat.gob.pe](http://www.sunat.gob.pe)





# EI 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





¿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?

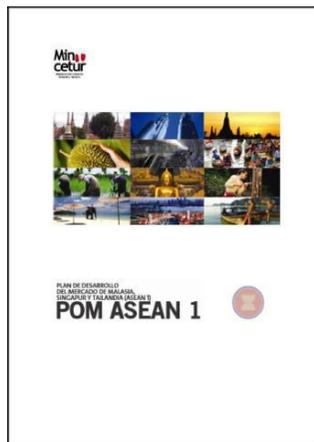
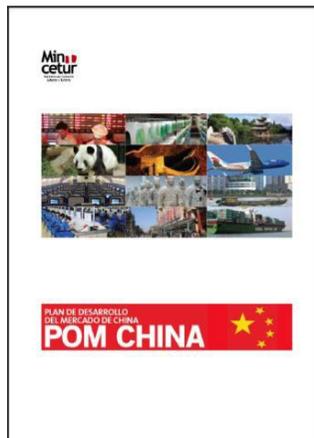


[www.siicex.gob.pe](http://www.siicex.gob.pe)

[www.promo.com.pe](http://www.promo.com.pe)

# EI MERCADO

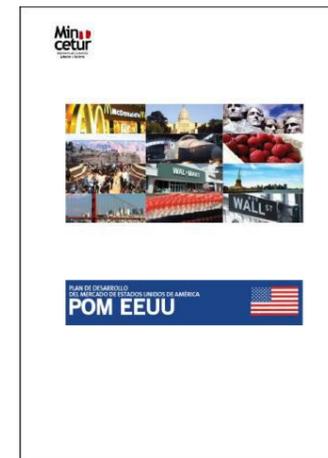
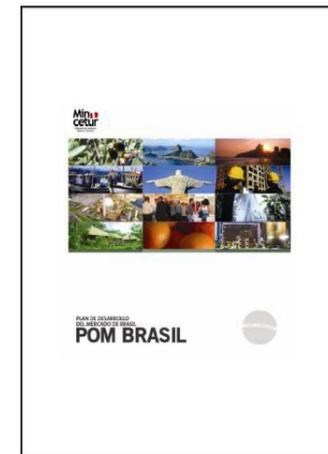
¿Dónde encuentro información sobre mercados?



The screenshot shows the main page of the PENX website. At the top, it says 'Perú PENX 2003 - 2013'. Below this, there are several sections:

- Publicaciones:** A list of publications including 'Análisis de Productos', 'Estudios', 'Seminario "NEW"', 'Manual Docente', and 'Texto Escolar'.
- Artículos:** A list of articles including 'Conociendo el mercado Japonés' and 'PENX: Impulso a los mecanismos de financiamiento'.
- VISION:** A box stating 'Perú, país exportador de una oferta de bienes y servicios competitiva, diversificada y con valor agregado'.
- Planes Operativos de Mercado:** A central box with a colorful graphic and the text 'ESTUDIOS POMs' followed by a list: 'POM México', 'POM ASEAN1', 'POM Brasil', 'POM Japón', 'POM UE1', 'POM Estados Unidos', and 'POM China'. Below this is 'Presentaciones POMs'.
- Enlaces de Interés:** A vertical list of logos for various institutions: PROMPEX PERU, ADEX, SUNAT, Consejo Nacional de Descentralización, Consejo Nacional de la Competitividad, and ProlInversión.

At the bottom right of the screenshot, there is a 'CLOSE X' button.



[www.mincetur.gob.pe/comercio/OTROS/penx/index.htm](http://www.mincetur.gob.pe/comercio/OTROS/penx/index.htm)

# EI MERCADO

¿Dónde encuentro información sobre mercados?



[www.cia.gov](http://www.cia.gov)



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

# EI MERCADO

¿Dónde encuentro información sobre mercados?



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

Home | Market Info | Sectors | Suppliers | Supporters | Buyers | Countries | About us

### NEWS & EVENTS

- Changes on the CBI's country list... The consequence of adapted Dutch development strategies is that the CBI's assistance is to...
- Food contact materials: A complex matter By Anton de Boer, CBI external expert. In its attempt to increase food safety, since 1...
- Africa Report interviews the founder of Tembi Wines in... Africa Report is a project to promote sustainable entrepreneurship across Africa by means...
- Planting a tree for sustainability By Patrick Peters, CBI external expert: Even if I knew that the world would end tomorrow I...

→ More news

### CBI NEWSLETTER

Enter your email address to subscribe to the CBI newsletter

→ Get your download

### POPULAR DOWNLOADS

- Food ingredients: The EU market for frozen fruit and vegetables
- Exploring E-business: much to g@in for exporters of mobile equipment
- Household and furnishing textiles: The EU market for table linen

### OPEN FOR APPLICATION

#### EXPORT COACHING PROGRAMMES

- Natural Ingredients for Food, Pharmaceuticals and Cosmetics
- Medical Devices and Laboratory Equipment 2009-2015
- Fishery Products 2009-2014

→ More

#### SUPPORTERS TRAINING

- Trade Fair Participation

→ More

#### SUPPLIERS TRAINING

- Fashion Cycle III
- Sustainable Trade Opportunities-BSO
- Product Development Home Decoration

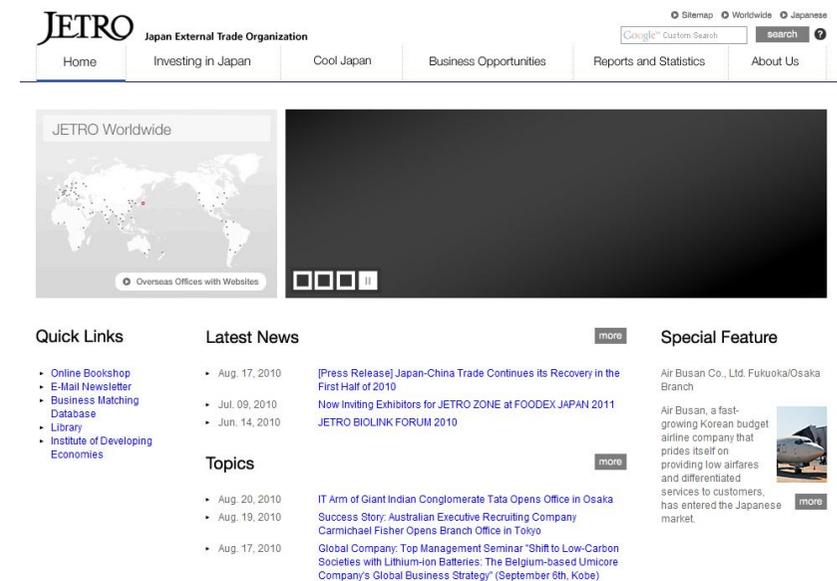
→ More

### CBI'S VIRTUAL SHOWROOM

SHOWROOM

CBI Annual report 09

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



**JETRO** Japan External Trade Organization

Home | Investing in Japan | Cool Japan | Business Opportunities | Reports and Statistics | About Us

### JETRO Worldwide

Overseas Offices with Websites

### Quick Links

- Online Bookshop
- E-Mail Newsletter
- Business Matching Database
- Library
- Institute of Developing Economies

### Latest News

- Aug. 17, 2010 [Press Release] Japan-China Trade Continues its Recovery in the First Half of 2010
- Jul. 09, 2010 Now Inviting Exhibitors for JETRO ZONE at FOOD EX JAPAN 2011
- Jun. 14, 2010 JETRO BIOLINK FORUM 2010

### Special Feature

#### Air Busan Co., Ltd. Fukuoka/Osaka Branch

Air Busan, a fast-growing Korean budget airline company that prides itself on providing low airfares and differentiated services to customers, has entered the Japanese market.

### Topics

- Aug. 20, 2010 IT Arm of Giant Indian Conglomerate Tata Opens Office in Osaka
- Aug. 19, 2010 Success Story: Australian Executive Recruiting Company Carmichael Fisher Opens Branch Office in Tokyo
- Aug. 17, 2010 Global Company: Top Management Seminar "Shift to Low-Carbon Societies with Lithium-ion Batteries: The Belgium-based Umicore Company's Global Business Strategy" (September 8th, Kobe)

[www.jetro.go.jp](http://www.jetro.go.jp)



¿Dónde encuentro información sobre mercados?

Otras fuentes de perfiles:

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

¿Dónde encuentro información sobre mercados?

Estadísticas internacionales:

☐ Latinoamericana:

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





¿Dónde encuentro información sobre mercados?

Estadísticas internacionales:

Estados Unidos:

- ✓ FAS: [www.fas.usda.gov/gats/default.aspx](http://www.fas.usda.gov/gats/default.aspx)
- ✓ Census Bureau: [www.census.gov](http://www.census.gov)
- ✓ USITC: <http://dataweb.usitc.gov>

Comunidad Europea:

- ✓ Export HelpDesk:  
[http://exporthelp.europa.eu/index\\_es.html](http://exporthelp.europa.eu/index_es.html)
- ✓ Euro Stat: <http://ec.europa.eu/eurostat>



¿Dónde encuentro información sobre mercados?

Estadísticas internacionales:

China:

✓ MOFCOM:

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

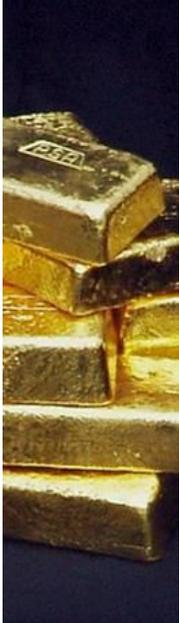
Japón:

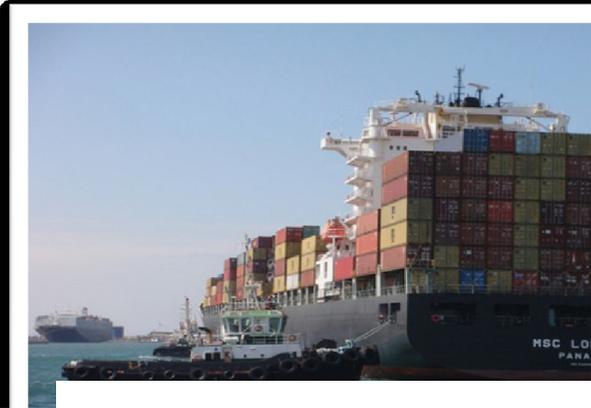
✓ JETRO: [www.jetro.go.jp/en/stats/](http://www.jetro.go.jp/en/stats/)

Corea del Sur:

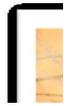
✓ Ministerio de Conocimientos Económicos:

[www.mke.go.kr/language/eng/index.jsp](http://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.

# ¿Qué entendemos por EXPORTAR?

## Entonces exportar es...



PAIS A  
VENDEDOR  
EXPORTADOR

A  
D  
U  
A  
N  
A



Transportista  
Seguro  
Banco

PAIS B  
COMPRADOR  
IMPORTADOR

A  
D  
U  
A  
N  
A

# 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

# Aprendiendo a Exportar



 Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior

21 de agosto del 2010    Exportaciones Peruanas Cifras Oficiales - Diciembre 2009    Informes de las exportaciones peruanas por sectores

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  
Sectores Productivos  
Calidad y Normatividad  
Directorios  
Enlaces de Interés  
Calendario de Actividades  
Comuníquese  
Exporta Fácil  
TLCs del Perú  
Facilitación

**PRODUCTO / MERCADO**

Búsqueda de producto

Lista Completa | Búsqueda Avanzada

Búsqueda por mercado  
Albania

**ESTADÍSTICAS**

Nacionales  
 PromperuStat  
 Internacionales

**ESTUDIOS Y PERFILES DE MERCADO**

Ingrese el nombre del Estudio a buscar:

Búsqueda Avanzada

**INGRESO**

USUARIO   
CLAVE

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

**CAPACITACIONES**

- Capacitaciones Organizadas por PROMPERU
  - Miércoles del Exportador
  - Talleres Especializados ADOC-PERU
  - Programa Exporta Perú - PLANEX
  - Aprendiendo a Exportar
    - Aprendiendo a Exportar
    - Guía para Exportar
    - Información de Mercados

**Módulo Aprendiendo a Exportar**

negocios en tu mano

# Aprendiendo a Exportar



Regiones	21 de agosto del 2010	Exportaciones Peruanas Cifras Oficiales - Diciembre 2009	Informes de las exportaciones peruanas por sectores	9-1
Sectores Productivos	<b>Aprendiendo a Exportar</b>			
Calidad y Normatividad	<b>Producto</b>			
Directorios				
Enlaces de Interés	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.			
Calendario de Actividades	<a href="#">Has click aquí para ver capítulo: Producto</a>			
Comuníquese	<b>INGRESO</b>			
Exporta Fácil	USUARIO <input type="text"/>			
TLCs del Perú	CLAVE <input type="text"/>			
Facilitación	<input type="button" value="Ingresar"/>			
	<a href="#">Olvidó su clave</a>   <a href="#">Regístrate</a>			
				
	<b>Mercado</b>			
				
	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.			
	<a href="#">Has click aquí para ver capítulo: Mercado</a>			
	<b>Empresa</b>			
				
	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.			
	<a href="#">Has click aquí para ver capítulo: Empresa</a>			

# Aprendiendo a Exportar



- Calidad y Normatividad
- Directorios
- Enlaces de Interés
- Calendario de Actividades
- Comuníquese
- Exporta Fácil
- TLCs del Perú
- Facilitación

## INGRESO

USUARIO

CLAVE

Ingresar

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



## 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 Zoonosanitario](#)
- [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 procece al desembolso en la cuenta de la empresas exportadora.

# Aprendiendo a Exportar

## Fuentes de información sobre exportación

- ❑ Marco normativo SUNAT:

<http://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/despacho/index.html>

- ❑ 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?



## **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).



# ¿Qué es una Partida Arancelaria?



อาติไซค์

Alcachofa

아티초크

artisjokk

артишок

Artichoke

کنگر فرنگی

ארטישוק

Artischocke

αγκινάρα

Al cAucil

artisjok

alcachofra

アーティチョーク

אַרטאַטשאָוק

bhliosán gréine

atisô

朝鮮蓴

carciofo

articsóka

*artichaut*



Sistema Integrado de Información  
de Comercio Exterior

[¿Qué es el SIICEX?](#)

[Preguntas Frecuentes](#)

[Glosario](#)

[Herramientas de Análisis](#)

[Buscar Partida](#)

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

EXPO  
PERU

prom  
perú

Regiones

22 de agosto del 2010

Exportaciones Peruanas Cifras  
Oficiales - Diciembre 2009

Informes de las exportaciones  
peruanas por sectores

Sectores Productivos

Calidad y Normatividad

Directorios

Enlaces de Interés

Calendario de Actividades

Comuníquese

Exporta Fácil

TLCs del Perú

Facilitación



INGRESO

SUARIO

LAVE

Ingresar

[Olvidó su clave](#)

[Regístrate](#)

## PRODUCTO / MERCADO

Búsqueda de producto

Buscar

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

Búsqueda por mercado

Buscar

## ESTADÍSTICAS

- Nacionales
- PromperuStat
- Internacionales

Click

## CAPACITACIONES

- Capacitaciones Organizadas por PROMPERU
  - Miércoles del Exportador
  - Talleres Especializados ADOC-PERU

## ESTUDIOS Y PERFILES DE MERCADO

Ingrese el nombre del Estudio a buscar:

Ver

[Búsqueda Avanzada](#)



Sistema Integrado de Información  
de Comercio Exterior



expoalimentaria  
Perú 2010

# SETIEMBRE 22, 23 y 24

[Regiones](#)[Sectores Productivos](#)[Calidad y Normatividad](#)[Directorios](#)[Enlaces de Interés](#)[Calendario de Actividades](#)[Comuníquese](#)[Exporta Fácil](#)[TLCs del Perú](#)[Facilitación](#)

22 de agosto del 2010

[Exportaciones Peruanas Cifras  
Oficiales - Diciembre 2009](#)

[Informes de las exportaciones  
peruanas por sectores](#)



## Buscar Partida

Por Partida

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

Por  
Descripción

Parte de la Palabra  Palabra Completa

Buscar ▶

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

Ingresar ▶

[Olvidó su clave](#)

[Regístrese](#)

**SORTEO DE  
COMPRO-  
BANTES  
DE PAGO**

hasta

Quejas y Sugerencias

Customs Information

Oportunidades Laborales

Buscador

Asistencia

- ▶ Central de consultas
- ▶ Centros Móviles
- ▶ Lugares y Horarios de Atención
- ▶ Quejas y Sugerencias
- ▶ Denuncias
- ▶ Consultas de Aduanas

Acceso directo

- ▶ Exporta Fácil
- ▶ Tipo de Cambio
- ▶ Padrones
- ▶ Entidades Públicas con deudas de contribuciones
- ▶ Consulta de Empleadores de Trabajad. del Hogar
- ▶ Validador PVS
- ▶ Charlas y Seminarios
- ▶ TUPA 2009
- ▶ Directorio Cabinas Internet
- ▶ Tutores y Videos de Difusión Tributaria
- ▶ Gestión de la Calidad
- ▶ Acuerdos Internacionales
- ▶ Gobierno Electrónico
- ▶ Enlaces Directos

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

ADUANAS

TRIBUTOS INTERNOS

**ORIENTACION ADUANERA**

Cómo llenar una DUA  
Equipaje y menaje de casa  
Incentivos migratorios  
Preguntas frecuentes  
[Ver más...]

**PRE PUBLICACIÓN DE PROCEDIMIENTOS ADUANEROS**

**OPERATIVIDAD ADUANERA**

Estado de envíos  
Teledespacho Web  
Estado de levante de una DUA  
Manifiesto de carga  
Pago electrónico  
[Ver más...]

**ARANCELES**

Tratamiento arancelario  
Arancel de Aduanas 2007  
[Ver más...]

**ORIENTACION TRIBUTARIA**

Cronogramas  
Inscripción al RUC por Internet - PN  
Imprentas SOL  
Percepciones y Deduciones  
[Ver más...]

**PRE PUBLICACIÓN DE NORMAS Y/O RESOLUCIONES**

**OPERATIVIDAD EN LÍNEA**

Consulta de Autorización de CP  
Declaraciones Simplificadas  
[Ver más...]

**MEDIOS DE DECLARACION Y PAGO**

PDTs vigentes  
Control de actualizaciones del PDT  
Información del PDT  
Pago Fácil y Formularios  
[Ver más...]

Preguntas Frecuentes

BUZÓN ELECTRÓNICO

SOL  
SUNAT Operaciones en Línea

Noticias

- ▶ Informe de Recaudación Noviembre 2009
- ▶ Notas de Prensa...

Novedades

- ▶ Ley de Renta de 4to. 2010-R.S.006-2010 Anexo (Nuevo)
- ▶ Cronogramas Tributari 2010-RS276-2009 Anexo 1 y Anexo 2
- ▶ Agentes de Retención de IGV al 01/01/2010 Anexo 1 y Anexo 2

Calendario Tributario

Click

ENLACES DIRECTOS

Reconocimientos obtenidos

COMUNIDAD MYPE

Vea nuestros videos en YouTube

SUNAT 2009-2010

Gestión Transparente

VUCE Ventanilla Única de Comercio Exterior

CIAT

ORGANIZACION MUNDIAL DE ADUANAS

Portal del ESTADO PERUANO

Comisión Especial de Discapacidad del Congreso CODIS

CENTROS DE SERVICIOS MÓVIL

Contenido actualizado

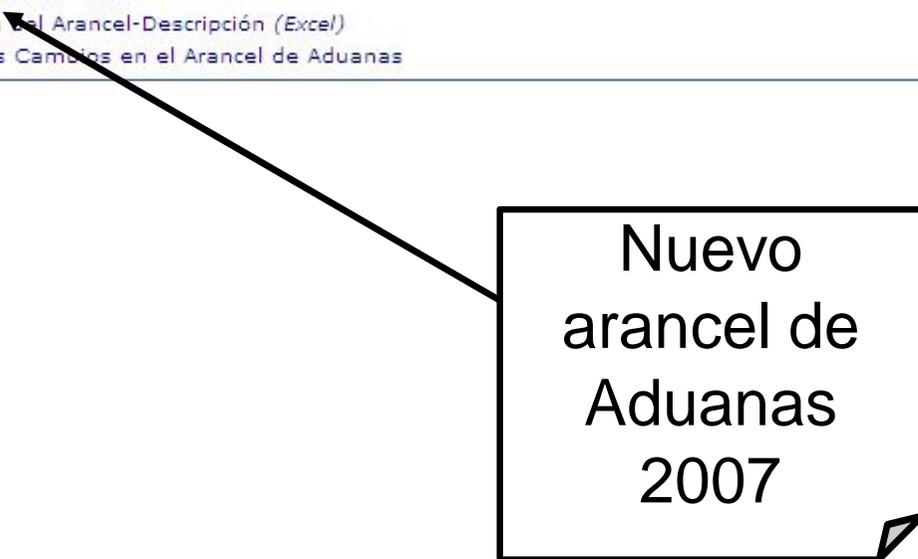
COMUNIDADES

Trabajadores Independientes

Cultura Tributaria

## ARANCEL INTEGRADO

- 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)
- Comentarios de los Cambios en el Arancel de Aduanas
- Preferencia arancelarias
- Derechos antidumping
- Acuerdos internacionales
- Mercancías restringidas
- Estructura porcentaje Arancel
- Derechos Específicos
- Tratamiento Arancelario



Nuevo  
arancel de  
Aduanas  
2007

<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.



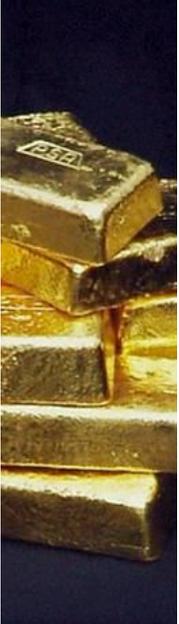
Tipo de derecho	Ejemplo
<i>Ad valorem</i>	6%
Específico	\$7 por Kg.
Compuesto	8% + \$4 por Kg
Mixto	15% o \$10 por Kg, el que sea más alto
Variable	\$5 por unidad si el contenido de plomo de la pintura > 20 ppm

# 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?



The screenshot shows the website of the Ministry of Foreign Trade and Tourism (Mincetur) of Peru. The header includes the Peruvian coat of arms, the word 'PERÚ', and the ministry's name. A navigation bar lists various services like 'Comercio Exterior', 'Turismo', and 'Artesanía'. The main content area is titled 'Comercio Exterior' and features a sub-menu with 'Preferencias Arancelarias' selected. The text explains that due to economic globalization, Peru's export participation has grown, leading to a more competitive market and job creation. It also mentions that technological development has a positive impact on employment and quality of life. On the right side, there are logos for 'tratado de libre comercio PERU - EE.UU.', 'prom perú', 'APEC PERU 2008', and 'VUCE Perú'.

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo

Premio MINCETUR da más de S/ 1 Millón: [mincetur.gob.pe](http://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

Comercio Exterior

- 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

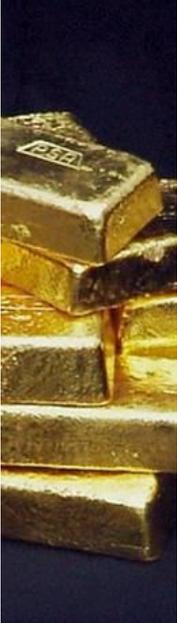
VUCE Perú

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

## ¿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 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, seguros,...

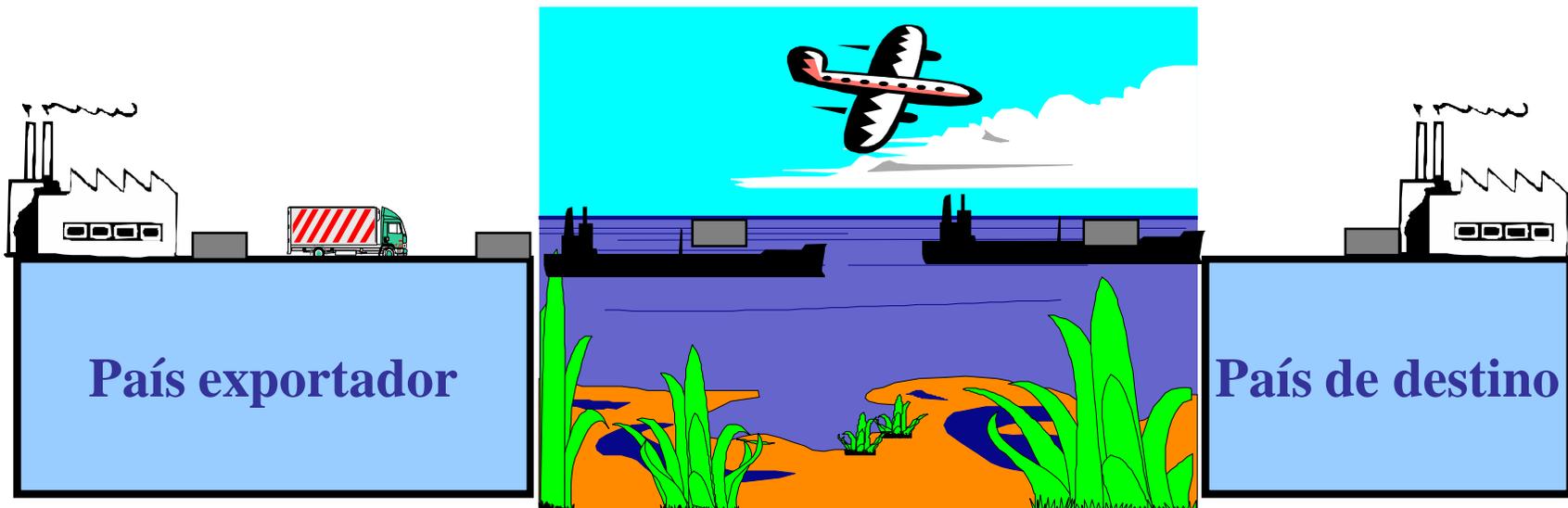
**Documentos** y trámites que tiene que realizar el exportador



# INCOTERMS



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

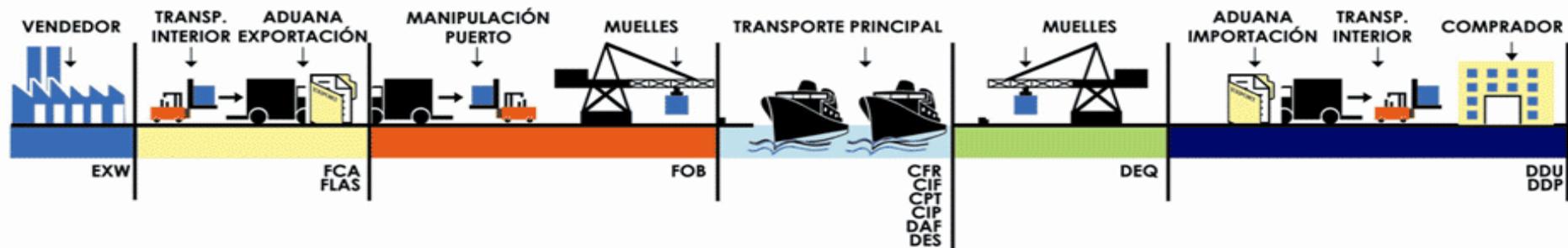


# Incoterms 2000

▲ Costes/Riesgos vendedor  
▼ Costes/Riesgos comprador

M= Marítimo  
CT= Cualquier transporte

SIGLAS	EXW	FCA	FLAS	FOB	CFR	CIF	CPT	CIP	DAF	DES	DEQ	DDU	DDP
INCOTERMS	Ex Works En fábrica (... lugar designado)	Free Carrier Frnco transportista (... lugar designado)	Free Alongside Ship Franco al costado del buque (... punto de carga convenido)	Free on board Franco a bordo (... punto de carga convenido)	Cost and Freight Coste y flete (... punto de destino convenido)	Cost, Insurance and Freight Coste, seguro y flete (... punto de destino convenido)	Carriage paid to transporte pagado hasta (... lugar de destino convenido)	Carriage and Insurance Paid to Transporte y seguro pagado hasta (... lugar de destino convenido)	Delivered at frontier Entregada en frontera (... lugar convenido)	Delivered Ex Ship Entregada sobre buque (... Puerto de destino convenido)	Delivered Ex Quay Entrega en muelle (... Puerto de destino convenido)	Delivered Duty Unpaid Entregada derechos no pagados (... lugar de destino convenido)	Delivered Duty Paid (... named pace of destinatario) Entregada derechos pagados (... lugar de destino convenido)
Embalaje y verificación (control calidad, medida, peso, etc.)	▲	▲	▲	▲	▲	▲	▲	▲	▲	▲	▲	▲	▲
Carga (camión, vagón)	▼	▼	▲	▲	▲	▲	▲	▲	▲	▲	▲	▲	▲
Transporte interior o terminal (de fábrica a puerto, aeropuerto a terminal, grupajes, etc.)	▼	▼	▲	▲	▲	▲	▲	▲	▲	▲	▲	▲	▲
Formalidades aduaneras Exportación	▼	▼	▲	▲	▲	▲	▲	▲	▲	▲	▲	▲	▲
Costes Manipulación puerto o Terminal de salida	▼	▼	▼	▼	▲	▲	▲	▲	▲	▲	▲	▲	▲
Transporte principal	▼	▼	▼	▼	▲	▲	▲	▼	▲	▲	▲	▲	▲
Seguros mercancías	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▲	▲	▲	▲	▲
Costes Manipulación puerto o Terminal de entrada	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▲	▲	▲
Formalidades aduaneras importación	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▲
Transporte interior de puerto, terminal a almacén	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▲	▲
Recepción y descarga	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▲	▲
Medio de transporte	CT	CT	M	M	M	M	CT	CT	CT	M	M	CT	CT



# INCOTERMS – Conceptos y Gastos involucrados

(\*) – Si la entrega del material se efectúa en planta no aplica el flete local.

Incoterm	Valor de la Mcia.	Maniobras en Planta	Flete Local País Export.	Imptos. y A.A. De Export.	Maniobras en Punto de Export.	Flete Internal.	Seguro Internal.	Maniobras en Punto de Import.	Imptos. y A.A. De Import.	Flete Local País Import.
Exw	si	no	no	no	no	no	no	no	no	no
FCA	si	si	si(*)	si	no	no	no	no	no	no
FAS	si	si	si	si	no	no	no	no	no	no
FOB	si	si	si	si	si	no	no	no	no	no
DAF	si	si	si	si	si	no	no	no	no	no
CFR	si	si	si	si	si	si	no	no	no	no
CIF	si	si	si	si	si	si	si	no	no	no
CPT	si	si	si	si	si	si	no	no	no	no
CIP	si	si	si	si	si	si	si	no	no	no
DES	si	si	si	si	si	si	si	no	no	no
DEQ	si	si	si	si	si	si	si	si	no	no
DDU	si	si	si	si	si	si	si	si	no	si
DDP	si	si	si	si	si	si	si	si	si	si
GASTOS INCREMENTABLES								GASTOS NO INCREMENTABLES		

Nota : no – gasto o concepto No incluido en la factura ;

si – gasto o concepto incluido en la factura

# MUCHAS GRACIAS

## **Servicio al Exportador**

Dirección: Av. Jorge Basadre 610 – San Isidro

Teléfono: 511 616-7300 / 616-7400

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

## CENDOC:

[cendoc@promperu.gob.pe](mailto:cendoc@promperu.gob.pe) (anexo 1309)

## Módulos de Atención:

[sae@promperu.gob.pe](mailto:sae@promperu.gob.pe) (anexo 1216)

[sae1@promperu.gob.pe](mailto:sae1@promperu.gob.pe) (anexo 1205)

## Talleres ADOC:

[forodigital@promperu.gob.pe](mailto:forodigital@promperu.gob.pe) (anexo 1304)

