



# Aprendiendo a exportar paso a paso (sector alimentos)

---

**Carmen  
Ascama**

Departamento de Asesoría Empresarial  
y Capacitación

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

Tacna, 13 de agosto de 2025



# ¿Qué entendemos por exportar?

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

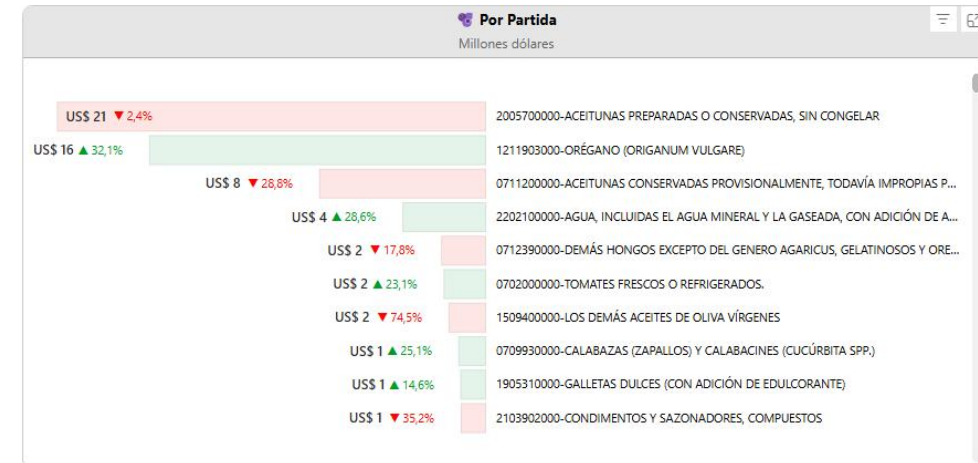
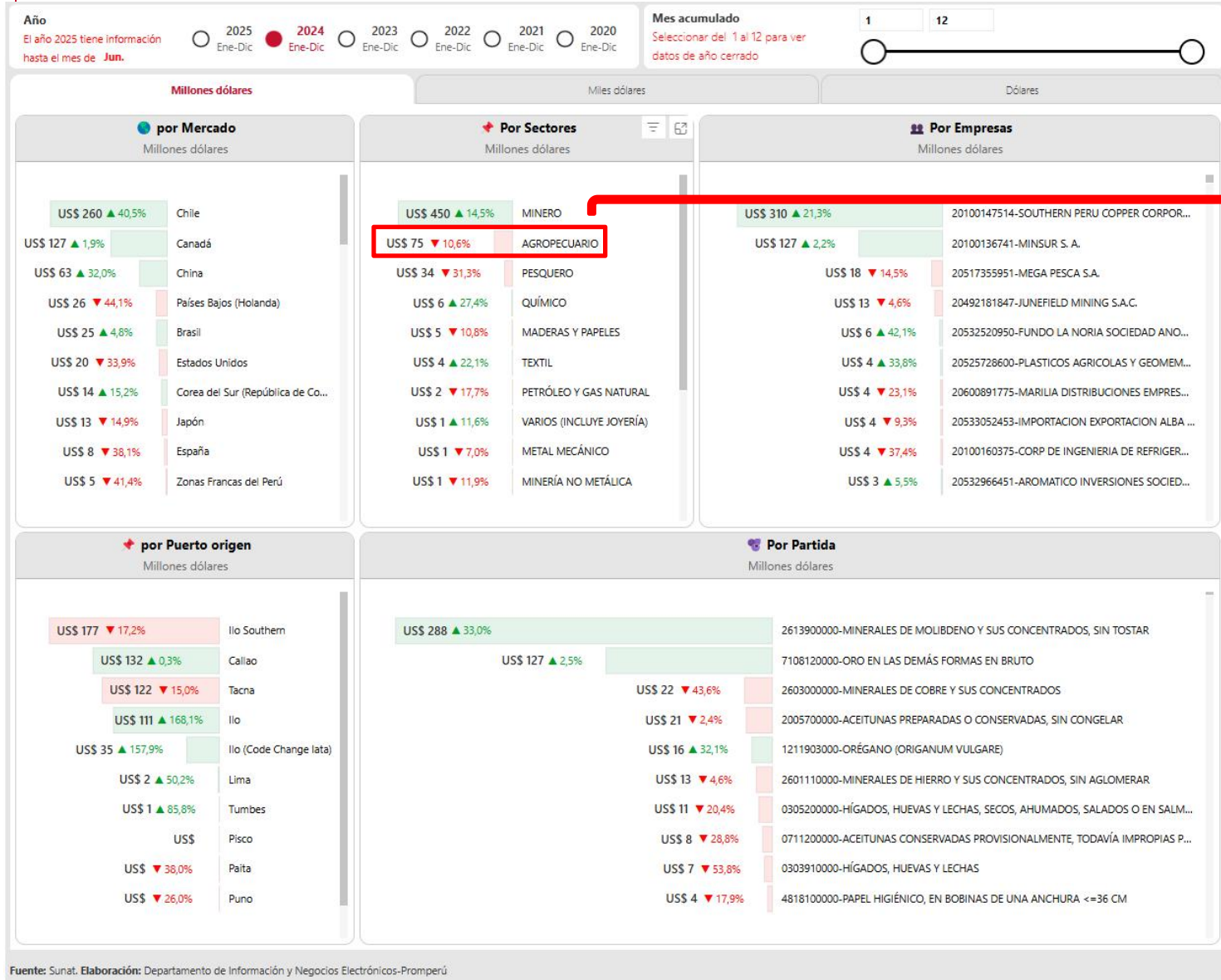
## **Artículo 60º.- Exportación definitiva**

“Régimen aduanero que permite la salida del territorio aduanero de las mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo definitivo en el exterior. La exportación definitiva no está afectada a ningún tributo”.



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

# Tacna Ene – Dic 2024



1

# Formalización de tu empresa

# PASO I: Formalización de tu empresa



Antes de empezar a exportar es necesario estar formalizado como persona natural (con negocio) o como persona jurídica. La empresa debe estar reconocida legalmente ante la SUNAT y contar con el RUC. La empresa también debe estar habilitada para emitir boletas de venta y/o facturas comerciales.



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

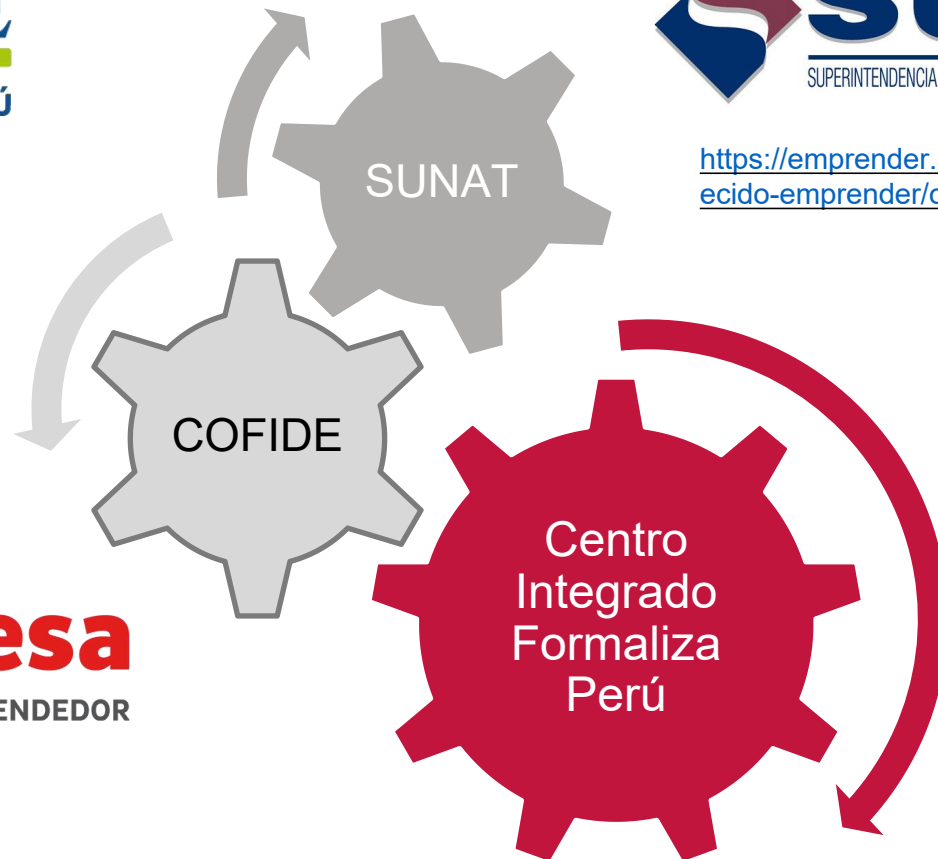
# ¿Dónde encuentro información sobre empresa y formalización?



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



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



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

**Formaliza Perú**

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

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

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

Consultas al WhatsApp  
**920 000 316**

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

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

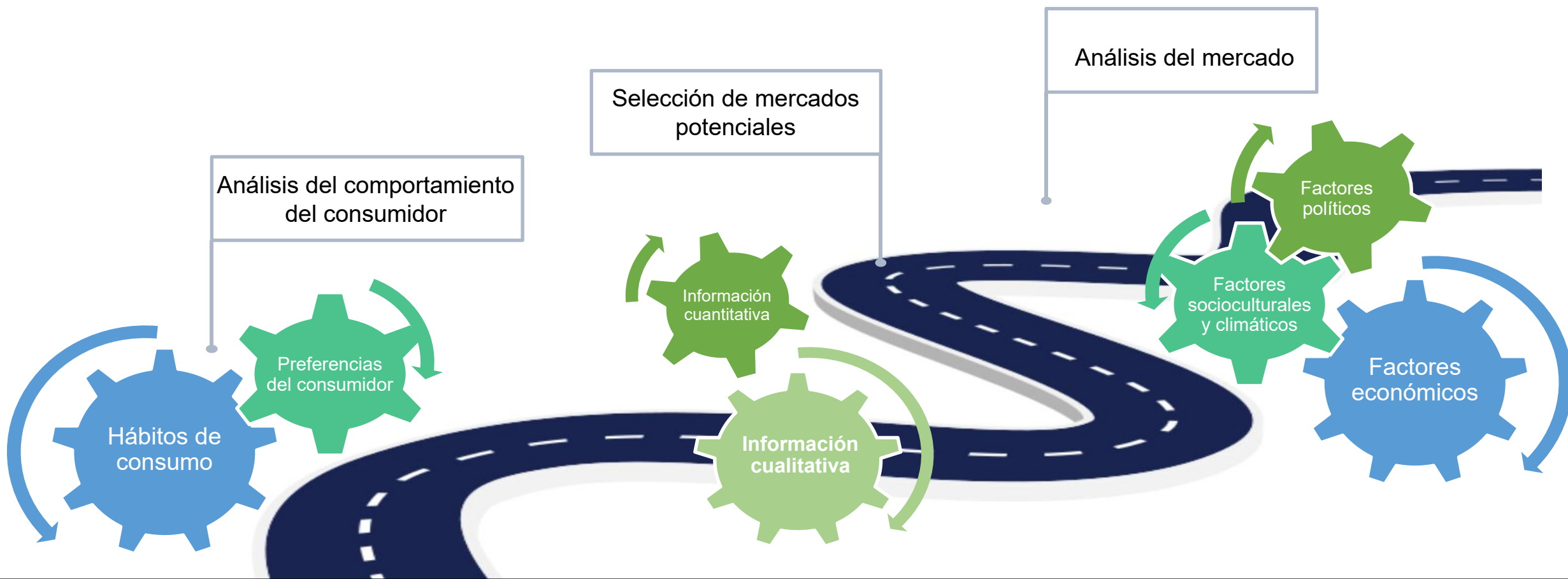


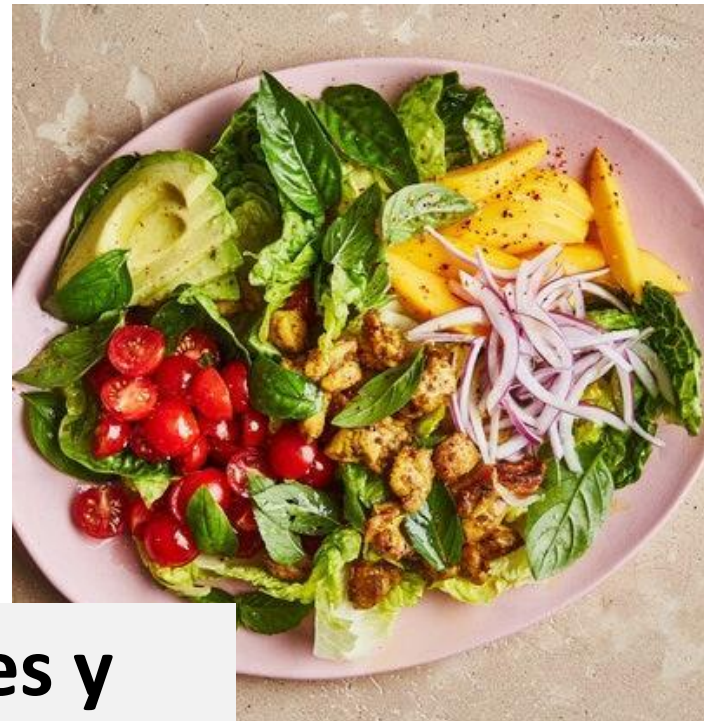
2

# Estudio de Mercado

# PASO II: Estudio de Mercado

El empresario debe realizar un análisis del mercado internacional para determinar la demanda potencial y oportunidades de negocio. ¿Qué información básica debe tener un estudio y/o perfil de mercado?





# Costumbres y tradiciones



Fuente: <https://ecommercechinaagency.com/ice-cream-sales-season-china/>

Fuente: <https://www.bonappetit.com/recipes/slideshow/mango-recipes>



# Tendencias del mercado



ECO FRIENDLY OUTDOOR SHOES



over your skin for they are rich in lipids and vitamins of natural origin, which can moisturizers and protect the skin from weather agents, pollution, and skin aging

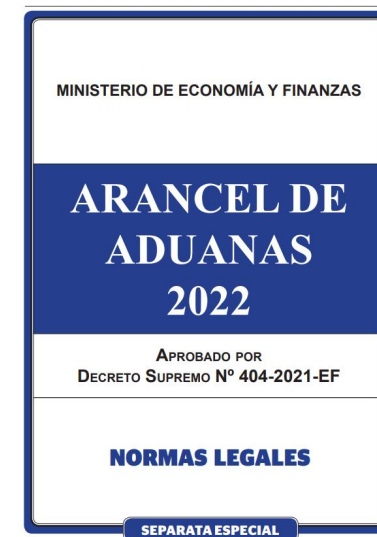
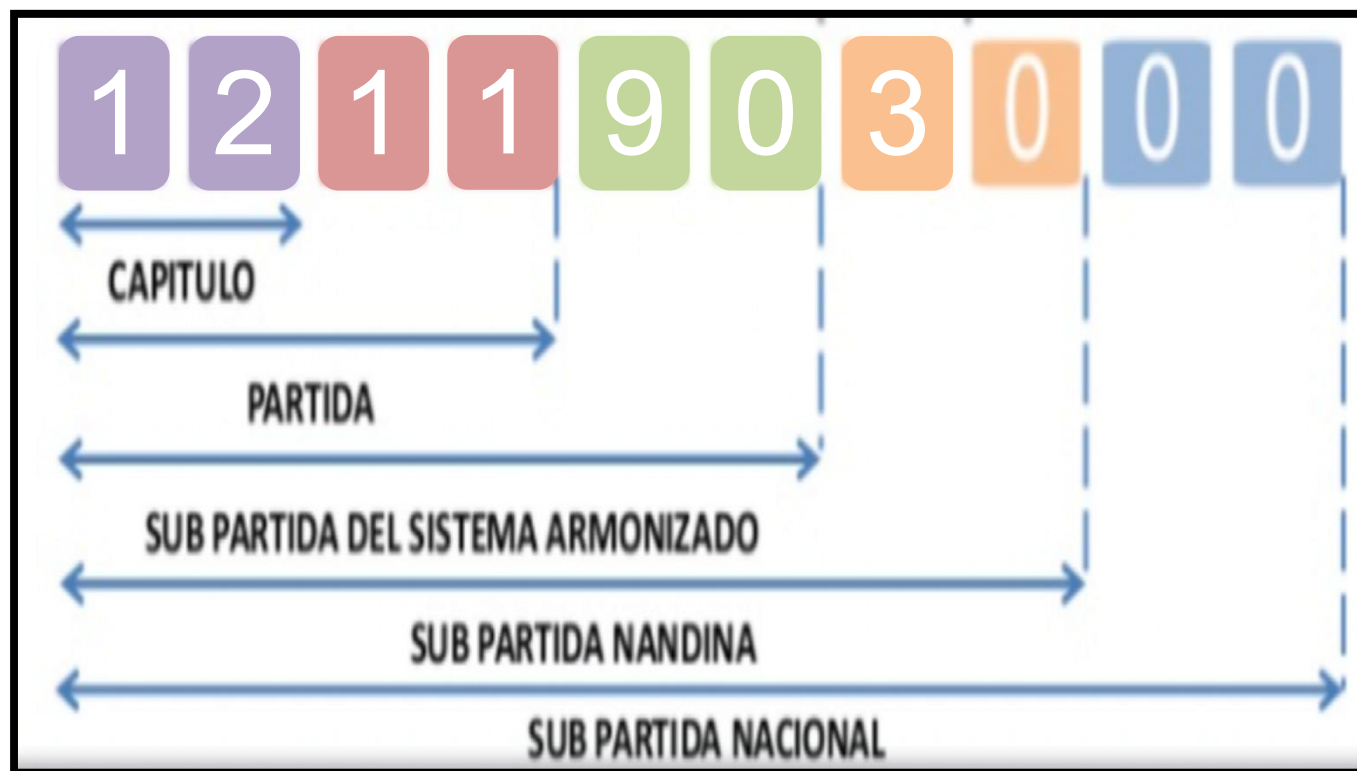


Fuente: <https://alwaystheadventure.com/sustainability/eco-friendly-outdoor-shoes>

# PASO II: Estudio de Mercado

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

ORÉGANO



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

DESPA – PE.00.09 – (Versión: 5) /14/04/2021

Fuente: <https://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/despacho/procAsociados/despa-pe.00.09.htm>

**SUNAT: Área de División de Clasificación Arancelaria**

Muestra para análisis físico-químico, debes pagar una tasa de **S/ 163.00** , de acuerdo con el TUPA de la Sunat (Mesa de Partes Virtual)

Fuente: <https://ww1.sunat.gob.pe/ol-at-ittramitedoc/registro/iniciar>



# PASO II: Estudio de Mercado

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



### Estudios de mercado e información destacada

- Presentación Exportaciones Perú 2019: **Nuevo** Versión PDF web | Versión PDF impresión | Versión PPT original
- Presentación Exportaciones Perú 2018: Versión en español | English edition | Chinese edition

### Información y tendencias post-covid

- Guía de Mercado Multisectorial Irlanda.
- Guía de Mercado Multisectorial Costa Rica.
- Nuevo Lanzamiento - Bebida orgánica de quinua y arroz en Hong Kong.
- Nuevo Lanzamiento - Espárragos congelados en Corea del Sur.
- Nuevo Lanzamiento - Jengibre en polvo en Japón.
- Perfil Producto Mercado - Mangos frescos o secos en Corea del Sur
- Perfil Producto Mercado - Filete de Perico Congelado en Estados Unidos
- Estudios Especializados - Oportunidades de Langostinos en Taiwán.
- Workshop - Nuevas tendencias del consumidor asociados con el Big Data y Analytics en el marco del COVID19.
- Webinar - Tendencias de la industria textil post-covid.
- Webinar - Tendencias para las manufacturas Post-Covid en China.

Si deseas revisar más webinars de exportaciones, [haz clic aquí.](#)

- Infografía - Tendencias del consumidor de ingredientes naturales para cosmética.
- Infografía - El consumidor hiperveloz.

Si deseas revisar más infografías de exportaciones, [haz clic aquí.](#)

### Últimas publicaciones de los estudios de mercado



- |  |  |
|--|--|
| <p>ESTUDIO DE MERCADO   20 DE SEPTIEMBRE, 2024</p> <p>Informe Situacional Mahi Mahi 2024</p>   | <p>ESTUDIO DE MERCADO   01 DE FEBRERO, 2024</p> <p>Estudio de mercado para productos ferreteros en Ecuador, Colombia y Bolivia</p>           |
| <p>ESTUDIO DE MERCADO   01 DE FEBRERO, 2024</p> <p>Oportunidades comerciales para productos ferreteros en Bolivia, Colombia y Ecuador 2023</p> | <p>ESTUDIO DE MERCADO   01 DE FEBRERO, 2024</p> <p>Estudio de mercado de Ingredientes Naturales para Cosmética en Alemania y Francia</p>     |
| <p>ESTUDIO DE MERCADO   31 DE DICIEMBRE, 2023</p> <p>Estudio de mercado de Envases y Embalajes para alimentos en El Salvador y Guatemala</p>   | <p>ESTUDIO DE MERCADO   31 DE DICIEMBRE, 2023</p> <p>Estudio de Mercado para productos pesqueros procesados en Centroamérica y El Caribe</p> |

<https://exportemos.pe/>

# PASO II: Estudio de Mercado

**Ficha técnica para negociar con Japón**

**Ficha técnica para negociar con Canadá**

**Ficha técnica para negociar con Francia**

Each card includes sections for 'Perfil General del Consumidor peruano', 'Cualidades en el Proceso de Negociación', 'Estrategias de Negociación', and 'Principales mercados'. They feature illustrations of business meetings and cultural icons.

Fichas técnicas de negociación

**Oportunidades comerciales para el calzado en Latinoamérica**

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

**Demanda Internacional**

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

**Importaciones mundiales de calzado**

Año	Miliones de US\$
2014	132,064
2015	128,508
2016	127,028
2017	135,701
2018	143,175

**Principales mercados**

País	Miliones de US\$
Chile	1,212
México	1,157
Argentina	586
Panamá	503
Perú	457
Colombia	396
Brasil	395
Ecuador	167
Costa Rica	133
República Dominicana	120

**América Latina y el Caribe**

Año	Miliones de US\$
2014	7,000
2015	6,659
2016	6,220
2017	6,628
2018	5,916

Infografía includes a map of Peru and a pair of shoes.

Infografías

**Perfil del consumidor de VIETNAM**

**Niveles Socioeconómicos**

Categoría	Porcentaje
A	15-19
B	20-29
C	30-39
D	40-49
E	50-59
F	60+

**Composición del salario por tipo de trabajo**

Tipo de Trabajo	Salario (US\$)
Manufactura	US\$ 15 430
Comercio	US\$ 14 430
Ventas	US\$ 13 372
Alimentación y servicios catering	US\$ 12 307
Banca	US\$ 11 138
Salud y medicina	US\$ 8 409

**Principales regiones por habitantes**

- Hanoi (Capital) - 4%
- Hue - 1%
- Da Nang - 1%
- Saigón - 8%
- Ho Chi Minh City (Saigón) - 8%
- Can Tho - 1%
- Otras ciudades: 84%

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

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

**¿Sabes que?..**

- Perú y Vietnam son parte del Acuerdo Transpacífico de Comercio Económico (CPTA), lo que significa que en los próximos años nuestros productos ingresan con aranceles reducidos.
- El ingreso per cápita en Vietnam se ha multiplicado por cuatro en los últimos diez años. La población menor de 20 años, quienes han crecido con una cultura académica, son más despendidos y acuden a gastos con mayor frecuencia.
- Los vietnamitas consumen 32 kg. de productos pesqueros al año y un 60% muestra preferencias por presentaciones frescas o vivas.
- Esta primavera del mes de mayo de 2018, el país de origen de las tormentas de tifones, usó el doble de la cantidad de unidades que recibió Perú el año pasado, lo cual ha generado que muchos vietnamitas opten por el desarrollo de productos para este segmento.
- Valor SBCX: **Tienda especializada: "Oportunidades para productos pesqueros en Vietnam"**
- Oficina Comercial: Comercio Exterior Vietnam

Fichas de perfil del consumidor

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

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

INFOCENTER - PROMPERÚ



# PASO II: Estudio de Mercado

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

### NACIONALES:



<https://exportemos.pe/herramientas-digitales/ram>



DETALLADO POR SUBPARTIDA NACIONAL

Retroceder | Inicio

Manual para descarga

- EXPORTACIÓN** : Permite hacer consultas detalladas con variables Especificas por subpartida nacional, del regimen de Exportación definitiva desde el año 1993 a la fecha. Se incluye el nombre del exportador.  
 Se considera las declaraciones embarcadas y regularizadas hasta el día de ayer, y las ordenes de embarque del mes anterior que han sido regularizadas dentro del plazo de 15 días.  
 La información está consolidada en un 98% a nivel nacional.
- IMPORTACIÓN**  
**FORMATO A** : Permite hacer consultas detalladas con variables Especificas por subpartida nacional, del regimen de Importación definitiva desde el año 1993 a la fecha. Se incluye el nombre del importador.

Fuente: <http://www.aduanet.gob.pe/aduanas/informae/aeapartmen.htm>



### CONSULTA DE REQUISITOS

Importación 
  Exportación 
  Tránsito Internacional

PRODUCTO:

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

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

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

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

#### Regulaciones para exportar

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

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

**Guías Internacionales**

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

Multimercado

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



# PASO II: Estudio de Mercado

POR DESTINO:

**DIAN - MUISCA - ARANCEL**

Consultas Arancel

General

Por medidas

Por código de nomenclatura

**Perfil de la mercancía**

**DATOS GENERALES**

Nivel Nomenclatura	Código Nomenclatura	Código Complem.	Código Suplem.	Desde	Hasta	Leg
ARIAN	0804.40.00.10			08-ago-2020		

**GOBIERNO DE MÉXICO SIAVI 4.0**

SECRETARÍA DE ECONOMÍA SIAVI SISTEMA DE INFORMACIÓN ARANCELARIA EN INTERNET

Nota: La historia arancelaria está actualizada de acuerdo al cumplimiento a la leyenda arancelaria en vigor desde el 28 de diciembre de 2020. La parte comercial ya refleja esos

Capítulo	Partida	Subpartida	Fracción
02	0101	010101	01010101
03	0102	010111	01010102
04	0103	010119	01010103
05	0104	010120	01010104
06	0105	010121	01010105
07	0106	010122	01010106
08	0107	010123	01010107
09	0108	010130	01010108
10	0109	010150	01010109

01 Análisis Visual  
0101 Caballo: animo, mulo y bardagano, vivos.  
0101.10.99.99 Reproductores de raza pura  
0101.10.99.99 Suprimida

Comisión Europea

español

Buscar

DG TRADE

Access2Markets

Inicio Mercancías Servicios Inversión Mercados Caja de herramientas Contacto Asistente comercial

# PASO II: Estudio de Mercado

## Otras herramientas de inteligencia comercial:

### INTERNACIONAL:

The screenshot shows the ITC Trade Map website. At the top, there's a navigation bar with 'Home & Search', 'Data Availability', 'Reference Material', and 'Other ITC Tools'. Below that, there's a search section with 'Service' and 'Product' filters. Three charts are displayed: 'Concentration and average distance in 2017' (a bubble chart), 'Importing markets in 2017' (a world map), and 'Growth of countries' imports' (a bar chart).

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

The screenshot shows the ITC Sustainability Map website. The header includes the ITC logo and 'SUSTAINABILITY MAP YOUR ROADMAP TO SUSTAINABLE CONSUMPTION, PRODUCTION AND TRADE'. Navigation links include 'STANDARDS', 'NETWORK', 'TRENDS', 'COMMUNITY', and 'ABOUT'. The main text says 'Welcome to our new Standards Map!' and 'Standards Map provides information on standards, codes of conduct and audit protocols addressing sustainability hotspots in global supply chains.'

<https://www.macmap.org/>

The screenshot shows the ITC Export Potential Map website. The header includes the ITC logo and 'Exportar mapa de potencial DETECTAR OPORTUNIDADES DE EXPORTACIÓN PARA EL DESARROLLO COMERCIAL'. Navigation links include 'CASA', 'PRODUCTOS', 'MERCADOS', 'EXPORTADORES', 'ACERCA DE', 'RECURSOS', and 'HERRAMIENTAS DE ITC'.

### Detectar oportunidades de exportación para el desarrollo comercial

El Mapa de Potencial de Exportación es una herramienta gratuita que convierte el análisis económico en información comercial práctica utilizando la [metodología de potencial de exportación del ITC](#).

Con las visualizaciones personalizables y compartibles del mapa, puede detectar:

1. productos, mercados y proveedores con **potencial de exportación** (sin explotar)
2. oportunidades para la **diversificación de las exportaciones**

[Comuníquese con nosotros](#) si desea desarrollar un análisis personalizado o una versión específica del país de Export Potential Map, explorando, por ejemplo:

- impactos en el empleo asociados con el potencial de exportación
- oportunidades para construir cadenas de valor (regionales)
- potencial de exportación de servicios
- la selección de productos y socios estratégicos para las negociaciones de política comercial



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

The screenshot shows the Global MRL Database website. The main heading is 'Pesticide MRL Change Report'. There are three filter sections: 'Commodities', 'Pesticides', and 'Markets', each with a 'SHOW ALL' and 'SELECT ALL' button. Below these is a 'Report Options' section with a 'Date Range' dropdown set to '3/6/2016 - 5/6/2016'.

<https://bcglobal.bryantchristie.com/db/#/>



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



# PASO II: Estudio de Mercado

## ¿Cómo mantenerme informado?



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



# Perfil de tu producto

# PASO III: Perfil de tu producto

Adaptación a las tendencias

Adaptación al cumplimiento de las regulaciones.



# PASO III: Perfil de tu producto

*Presentaciones:*



# PASO III: Perfil de tu producto

## Regulaciones para exportar:



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

# PASO III: Perfil de tu producto

- Barreras no arancelarias

FRESCOS

- ✓ Inocuidad
- ✓ Rotulado
- ✓ Inspección en aduanas (Registro Aduanero previo)
- ✓ Embalaje y empaque de madera (NIF-15)
- ✓ Derechos antidumping.
- ✓ Límites máximos de residuos plaguicidas (LMR).
- ✓ **Certificado Fitosanitario , autorizaciones y/o permiso**
- ✓ Cuotas

PROCESADOS

- ✓ Etiquetado
- ✓ Inspección en aduanas (Registro Aduanero previo)
- ✓ Embalaje de madera (NIF-15)
- ✓ Denominación de Origen.
- ✓ Registro de TTB para bebidas alcohólicas y cigarros
- ✓ **certificado Sanitario , autorizaciones y/o permiso**



**Mercancías Restringidas**

Obtén tus autorizaciones de ingreso y salida de mercancías en el país

**CATEGORÍA**  
ACEITE DE OLIVA  
**VIRGEN EXTRA**

**ORIGEN**  
PRODUCTO DE ESPAÑA

**CONSUMO PREFERENTE Y NÚMERO DE LOTE**  
CONSUMIR PREFERENTEMENTE ANTES DEL FIN DE Y LOTE

**CATEGORÍA Y PROCEDIMIENTO**  
ACEITE DE OLIVA DE CATEGORÍA SUPERIOR OBTENIDO DIRECTAMENTE DE ACEITUNAS Y SOLO MEDIANTE PROCEDIMIENTOS MECÁNICOS.



**INFORMACIÓN NUTRICIONAL**

Valor medio por:	100ml
Valor energético	3381 KJ (822 kcal)
Grasas de las cuales	91 g
Saturadas	12 g
Monosaturadas	71 g
Poliinsaturadas	8 g
Hidratos de carbono de los cuales	0,0 g
Azúcares	0,0 g
Fibra alimentaria	0,0 g
Proteínas	0,0 g
Sal	0,0 g
Vitamina E 18mg	(150% V.R.N.*)

\*V.R.N. Valores de referencia de nutrientes



Coated leather

**Cuero recubierto**



Synthetic

**Sintético**



Textile

**Textil**



Leather

**Cuero**

# PASO III: Perfil de tu producto

## • Barreras arancelarias

### Acuerdos vigentes

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

### Acuerdos por entrar en vigencia

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

### Acuerdos en negociación

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

## ¿Qué Acuerdos Comerciales tenemos?

### En vigencia



### Por entrar en vigencia



### En negociación



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

4

# Promoción de tu producto

# PASO IV: Promoción de tu producto

## ¿Cómo difundir internacionalmente la oferta de un producto?

- Participación en ferias especializadas y misiones comerciales, así como ruedas de negocios.
- **PROMPERÚ** cuenta con el calendario de actividades en el que se puede visualizar todas las ferias especializadas en las que participa.
- **Perú Marketplace** canal online gratuito que Mincetur y PROMPERÚ ponen a disposición para la promoción de la oferta exportable peruana <https://www.perumarketplace.com/>

The image shows two screenshots of the PROMPERÚ website. The top screenshot displays the 'Calendario de eventos de promoción comercial' (Commercial Promotion Events Calendar) for 2024. It features a navigation menu with options like 'Inicio', 'Descubre Oportunidades', 'Promociona tu Oferta', 'Fortalece tus Capacidades', and 'Contáctanos'. Below the menu, there's a search bar and a main heading 'Calendario de eventos de promoción comercial' with a sub-heading 'Participa en ruedas virtuales, ferias y misiones comerciales'. The bottom screenshot shows the 'Perú Marketplace' interface, which includes a search bar, a 'Browse by Category' dropdown, and a 'Products' dropdown. Below the search bar, there's a large banner for 'ENDLESS BUSINESS OPPORTUNITIES' featuring a wooden bowl filled with quinoa. At the bottom, there's a category navigation bar with options like 'Agriculture & Food', 'Grain', 'Confectionery', 'Fruit', 'Plant & Animal Oil', and 'Nuts'.

# PASO IV: Promoción de tu producto

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



Perú  
**MODA DECO**  
ALPACA *fiesta*

BACK  
TO THE  
ORIGIN

Thinking about the future  
23-24 de octubre 2024

Home Sobre la Industria Sobre el Evento Expositores Compradores



# PASO IV: Promoción de tu producto

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

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





**FERIA INTERNACION**  
**BIOFACH 2025**

**11 FEB**

BIOFACH es el evento líder en Europa para productos orgánicos y el referente mundial en el sector de alimentos orgáni ...

**14 FEB**



**FERIA INTERNACION**  
**FOODEX Japan 2025**

**11 MAR**

FOODEX JAPAN es el principal evento para el mercado alimentario japonés, con alcance internacional y la participación ...

**14 MAR**



**FERIA INTERNACION**  
**IFE 2025 - International Food & Drink Event**

**17 MAR**

Una de las ferias más importantes del mercado británico para el sector de alimentos y bebidas. PROMPERÚ participa por ...

**19 MAR**



**RUEDA DE NEGOCIOS**  
**II Rueda de Negocios Especializada en Aceitun ...**

**21 MAY**

II RUEDA DE NEGOCIOS ESPECIALIZADA DE ACEITUNA, ACEITE DE OLIVA Y CONDIMENTOS, evento que le permitirá generar nuevas ...

**22 MAY**



**MISIÓN COMERCIAL**  
**Misión Comercial - Frescos y Procesados: Cost ...**

**26 MAY**

Misión Comercial enfocado en generar conexiones comerciales y oportunidades de negocios con la mejor oferta de produc ...

**30 MAY**



**RUEDA DE NEGOCIOS**  
**Expo Perú Sur 2025**

**27 AGO**

La Rueda de Negocios Internacional EXPO PERÚ SUR 2025, es un evento que le permitirá generar nuevas oportunidades de ...

**28 AGO**



**Expo Perú Osaka**

FECHA: 7 al 9 de agosto del 2025.  
LUGAR: Osaka, Japón

**RUEDA DE NEGOCIOS**  
**Expo Perú Osaka**

**07 AGO**

En el marco de la Exhibición Mundial Osaka 2025, Expo Perú Osaka se presenta como una plataforma estratégica para pro ...

**09 AGO**



**FERIA INTERNACION**  
**Expoalimentaria 2025**

**24 SEP**

El evento de la industria de alimentos más importante del Perú y uno de los principales de Latinoamérica. Se desarrol ...

**26 SEP**

5

# Contacto Comercial

# PASO V: Contacto comercial

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

- Lo ideal es que una vez establecido el contacto, se haya enviado información sobre la empresa, cotización, catálogos, muestras, etc., se desarrolle un contrato de compra venta internacional.



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

# PASO V: Contacto comercial

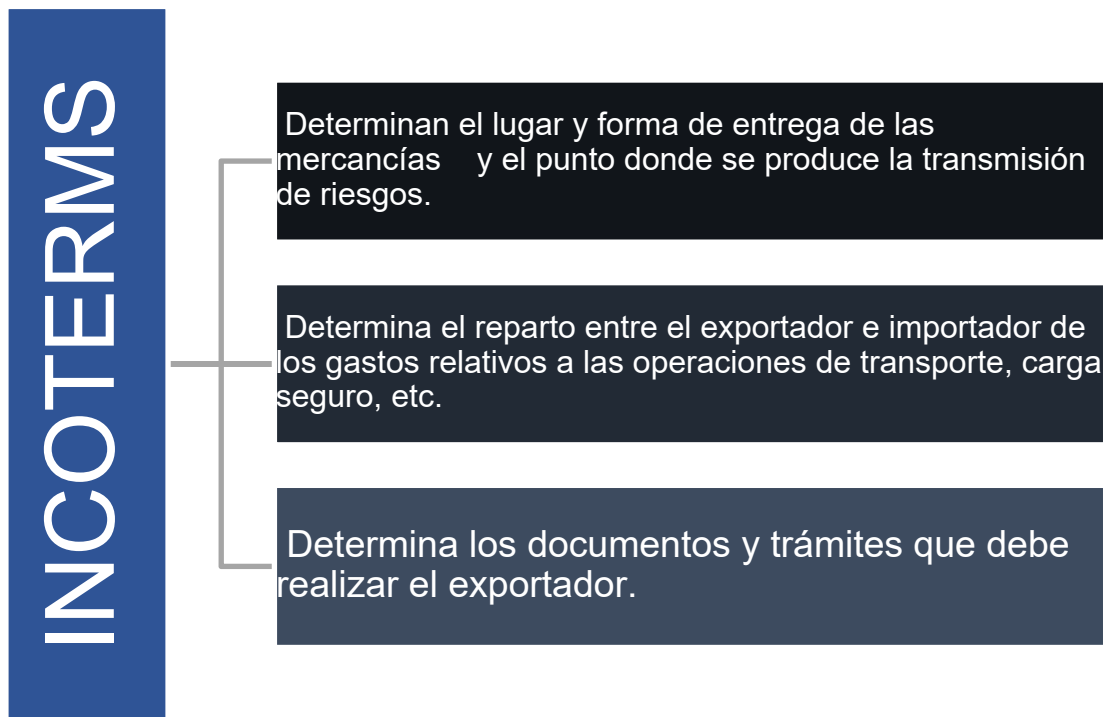
*Algunas cláusulas a considerar en el contrato de compra venta internacional:*

- Nombre y dirección de las partes.
- Producto, normas y características.
- Cantidad.
- Embalaje, etiquetado y marcas
- Valor total del contrato
- Condiciones de entrega.
- Lugar de entrega.
- Períodos de entrega o de envío.
- Condiciones de pago.
- Medios de pago.
- Incumplimiento de contrato por causas de “fuerza mayor” (penalidades).
- Jurisdicción
- Firma de las partes.

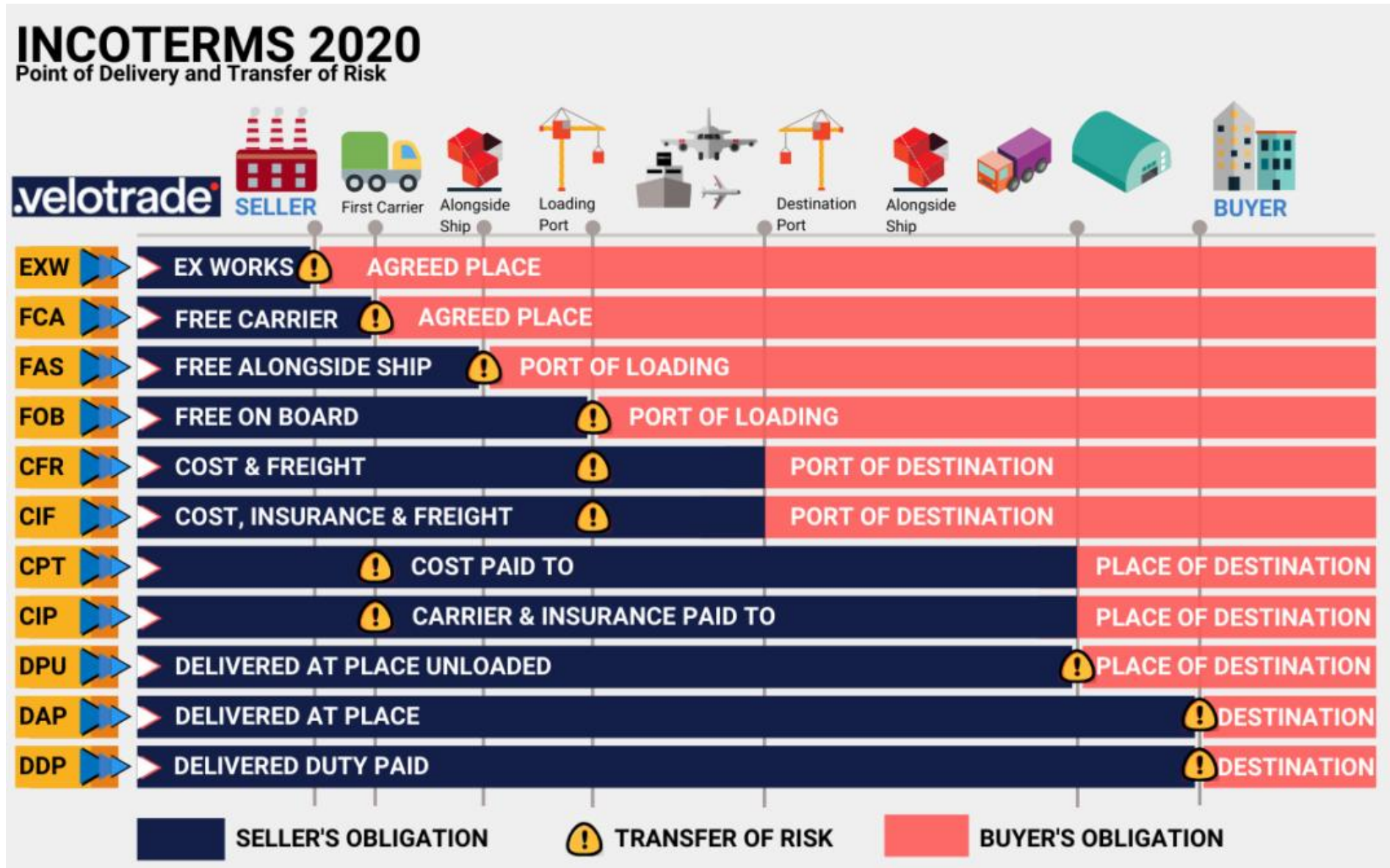


# PASO V: Contacto comercial

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



# PASO V: Contacto comercial



# PASO V: Contacto comercial

- Establecer el medio de pago

Dependerá de:

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



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

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



# Trámite de aduanas

# PASO VI: Trámite de aduanas

## MODALIDADES DE EXPORTACIÓN

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

# PASO VI: Trámite de aduanas



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

# PASO VI: Trámite de aduanas

FACTURA COMERCIAL			
(Nombre y dirección completos del exportador)			
Referencia al contrato u orden de pedido		FACTURA N°	Número de documento
Facturar a:		FECHA	Fecha de emisión
Nombre y dirección del comprador			
Pedido N°			
Cantidad	Descripción	Precio Unitario	Valor total
	Descripción de la mercancía, cantidad, precio unitario.		
	Condiciones de entrega (Incoterms) y pago		
	Otros detalles del embarque		
Enviado por:			
el:			
Firmado: .....			
Fecha :			

Formato de Factura Comercial

LISTA DE EMPAQUE				
La presente lista se refiere a la factura N°			de fecha	
Cantidad	Número	Contenido de cada bulto	Dimensiones de cada bulto	Peso bruto de cada bulto

Formato de Lista de empaque

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

# PASO VI: Trámite de aduanas

## Documentos comerciales específicos :

- Certificados autorizaciones y /o Permisos
  - ✓ Certificado fitosanitario / zoosanitario (SENASA)
  - ✓ Certificado sanitario (DIGESA, DIGEMID)
  - ✓ Certificado Productos Hidrobiológicos (SANIPES)
  - ✓ Permiso de exportación CITES (Serfor)
  - ✓ Certificado de origen (ADEX, SNI, CCL y cámaras de comercio regionales) o sistema de auto certificación (EEUU, Canadá, Australia y Corea del Sur) – **NO OBLIGATORIO**
  - ✓ Otros Certificados

**MINISTERIO DE SALUD PERU DIGESA**  
DIRECCION GENERAL DE SALUD AMBIENTAL  
**CERTIFICADO SANITARIO**  
Relativo a los Cuadernos en Conserva Destinados a la Unión Europea

**MINISTERIO DE AGRICULTURA SENASA PERU**  
**CERTIFICADO FITOSANITARIO**  
PHYTOSANITARY CERTIFICATE

**ADEX**  
**CERTIFICADO DE ORIGEN**  
ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION  
ASSOCIACAO LATINO-AMERICANA DE INTEGRACAO

Nº de Orden (1)	NALADISA	DENOMINACION DE LAS MERCADERIAS
1	8203.42.90	PANTALONES DRILL BEIGE
2	8205.20.00	CAMISA OXFORD BLANCO MILARGA
3	8206.30.00	BLUSA OXFORD BLANCO MILARGA
4	8109.10.00	POLOS DE VARON PIGOLE BLANCO CAMISERO
5	8109.10.00	POLOS DE DAMA PIGOLE BLANCO CAMISERO
6	8201.93.00	CASACAS
7	8110.20.20	CHALECOS EN DRILL AZUL

**DECLARACION DE ORIGEN (DECLARACION JURADA)**  
DECLARAMOS que las mercaderías indicadas en el presente formulario, correspondiente a la Factura Comercial N°: 0002-000027 cumplen con lo establecido en las normas de origen del Acuerdo (2) - ACE N° 58 - de conformidad con el siguiente desglose:

Nº de Orden (1)	NORMAS (3)
1 - 7	ANEXO V, ARTICULO 5, APENDICE 1

Fecha: LIMA, 31 DE MARZO DEL 2014  
Firma y firma del Representante legal del exportador o productor: LUIS FERNANDO ANOS VELA  
Firma y firma del exportador o productor: LUIS FERNANDO ANOS VELA

**ADDITIONAL DECLARATION**  
FRESH FRUIT prepared for export in 3 import of fresh table grapes and the placement of fruit sensors in accordance with the conditions of the 2014-2015 trade agreement between Peru and the USA.  
DATE SENASA: 03/03/14  
CERTIFICATE N°: 343235 emitido 27 de marzo 2014



# PASO VI: Trámite de aduanas

## Documento de transporte específico :

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

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

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

Bill No.: **PLZAA329**  
 Reference No.:

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

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

Container No.: **MK 25Z (4)**  
 Container No.: **GSTU 2150221**  
 Seal No.: **388487**

Number and Kind of Packages, Description of Goods: **500 Hackaws Model TS 2 with Safety Guard**  
 Gross Weight: **200 kg**  
 Measurement: **0.6000**

L/C No.: **188688/DLC (6)**  
 Shipped on Board: **on 10 August 2002 (7)**

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

Number of Original Bills of Lading: **3 / Three (10)**

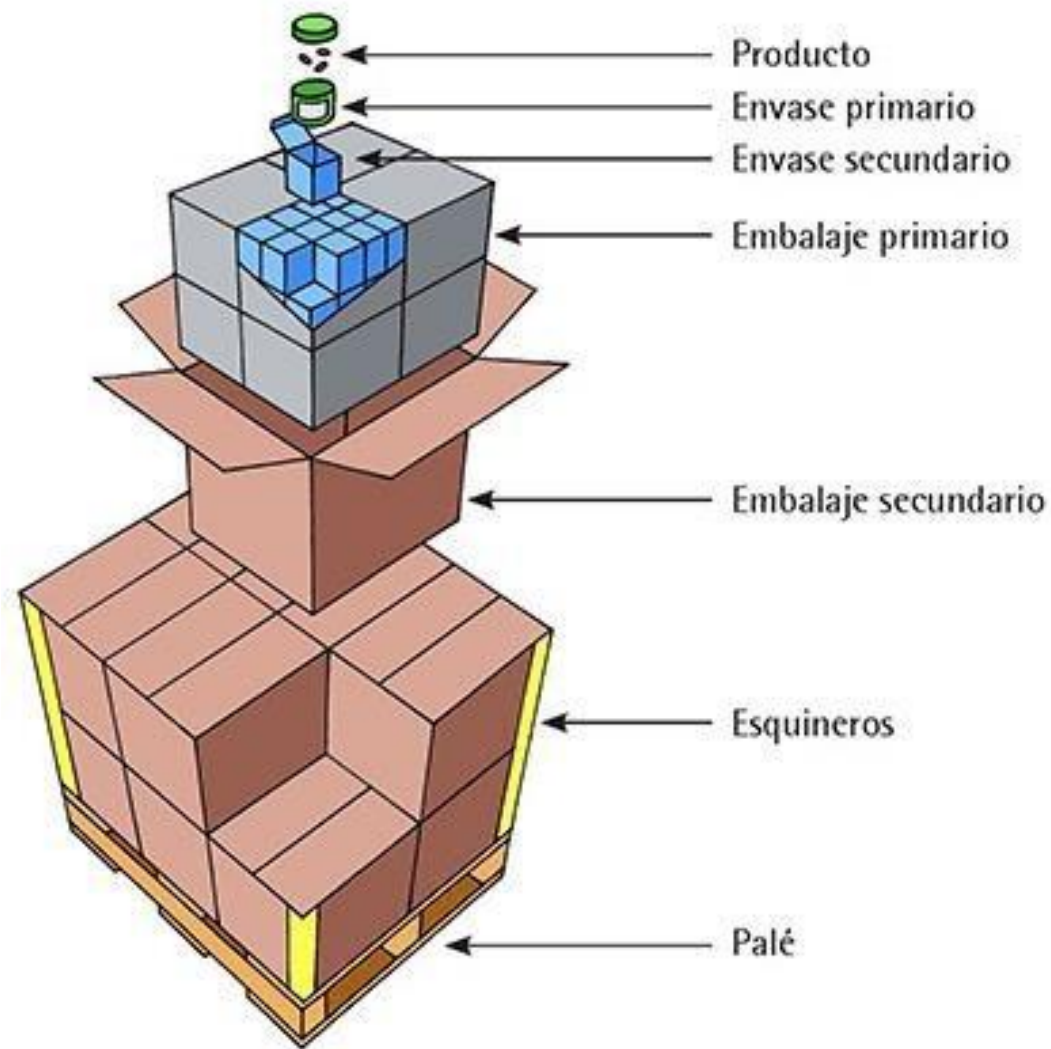
For "On" Ship As Carrier: **(11)**

7

# Embarque al exterior

# PASO VII: Embarque al exterior

## Envases y embalajes: Productos artesanales



# Paso VII: Embarque al exterior

## Modalidades de transporte internacional



Terrestre



Aéreo



Marítimo



# PASO VII: Embarque al exterior

*¿Dónde encontrar información de los operadores logísticos?*



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

# Vídeo: Proceso Exportador 360°



## Proceso Exportador 360

PROMPERÚ Oficial

4 vídeos 0 visualizaciones Actualizada hoy

Reproducir to... Aleatorio

- 1  **Proceso Exportador 360 - Conoce tu mercado**  
PROMPERÚ Oficial • 43 visualizaciones • hace 23 horas 360°
- 2  **Proceso Exportador 360 - Aliados e instrumentos estratégicos**  
PROMPERÚ Oficial • 38 visualizaciones • hace 22 horas 360°
- 3  **Proceso Exportador 360 - Atención al semáforo rojo y verde**  
PROMPERÚ Oficial • 116 visualizaciones • hace 22 horas 360°
- 4  **Proceso Exportador 360 - Siempre exporta lo mejor**  
PROMPERÚ Oficial • 15 visualizaciones • hace 22 horas 360°

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





# Preguntas y respuestas

---

**Carmen  
Ascama**

Departamento de Asesoría  
Empresarial y Capacitación

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

Tacna, 13 de agosto de 2025