



# 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:

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

(Kahaner, 1997):

# ¿Por qué es importante la información?



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



# **No te aferres a tu forma de ver las cosas**

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

# Velocidad de la Información



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



# Elementos Estratégicos de la Exportación



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

# Elementos Estratégicos de la Exportación

**MERCADO**



**PROMPERU**

**EMPRESA**



**PRODUCTO**





# La **EMPRESA**



# La EMPRESA



¿Quiénes pueden exportar?

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



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



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



# La EMPRESA

¿Dónde encuentro información sobre Formalización?

The screenshot shows the homepage of the Centro COFIDE website. At the top, there is a navigation bar with links for 'Mapa del Sitio', 'QUIÉNES SOMOS', 'DÓNDE ESTAMOS', 'DOCUMENTOS DE INTERÉS', and 'LINKS DE INTERÉS'. The main content area is divided into several sections: 'NOTICIAS' with a text snippet about dialogues with experts; 'MURAL DE NEGOCIOS' featuring 'Oferta y demanda de productos'; '¡Adelante a la competencia!' with a search service; 'CHARLAS DE FORMACIÓN EMPRESARIAL'; 'CONSTITUCIÓN Y FORMALIZACIÓN DE EMPRESAS EN 3 DIAS'; 'BÚSQUEDA DE INFORMACIÓN EMPRESARIAL'; 'MARTES DE CONSULTA'; and 'PRODUCTOS COFIDE'. A sidebar on the right includes a 'FORO' section and a 'Click estamos implementando esta sección' button. At the bottom, there is contact information for the 'Sede CENTRO COFIDE' and a logo for 'Banco de Inversión y Desarrollo del Perú'.

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

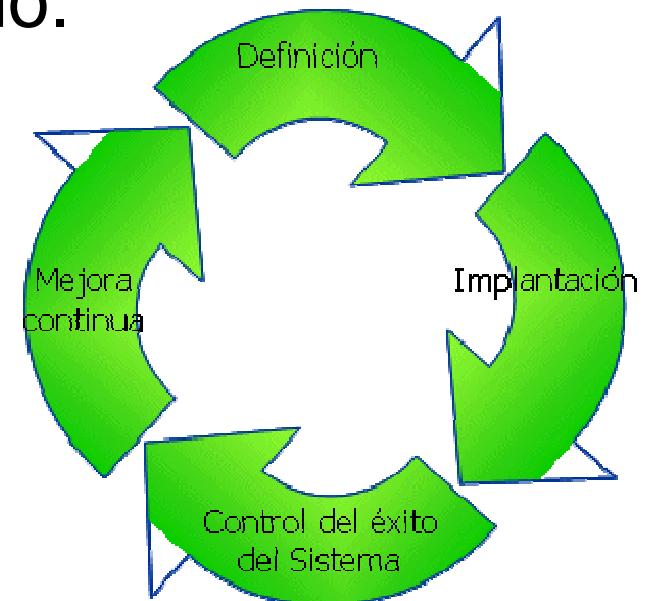
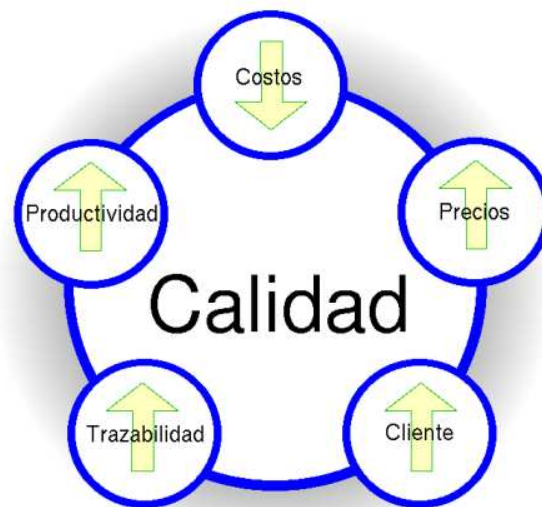
[www.crecemype.pe](http://www.crecemype.pe)

The screenshot shows the homepage of the website www.crecemype.pe. The header includes the logo for 'PERU Ministerio de la Producción' and navigation links for 'INICIO', 'QUIÉNES SOMOS', 'MAPA', 'CONTACTANOS', and 'LINKS DE INTERÉS'. A search bar is located in the top right. The main banner features the text 'Crecemype La Web del Empresario MYPE' and a navigation bar with links: '¡INFÓRMATE Y CRECE', '¡NUESTROS SERVICIOS', 'CREA TU EMPRESA', 'VÉNDELE AL ESTADO', and 'FINANCIAMIENTO MYPE'. The central content area has a headline: 'PRESIDENTE GARCÍA PROMULGÓ LEY QUE EXTIENDE SERVICIOS FINANCIEROS PARA LA MYPE' with a sub-headline 'Se amplía número de empresas que pueden gestionar fideicomisos'. Below this is a photo of President García and a 'Leer más...' link. To the right, there is a vertical sidebar with a '¡Crea tu empresa!' section listing five steps: '01 FORMA TU EMPRESA', '02 OBTÉN TU RUC', '03 INSCRÍBETE EN EL REMYPE', '04 OBTÉN LICENCIAS Y PERMISOS', and '05 BENEFÍCIATE CON LA LEY MYPE'. At the bottom, there is a 'CONSTITUYE tu empresa en 72' logo and a news snippet about 'Ministerio dará 200 millones a empresarios emprendedores'.

# La EMPRESA

## Condiciones básicas para exportar

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



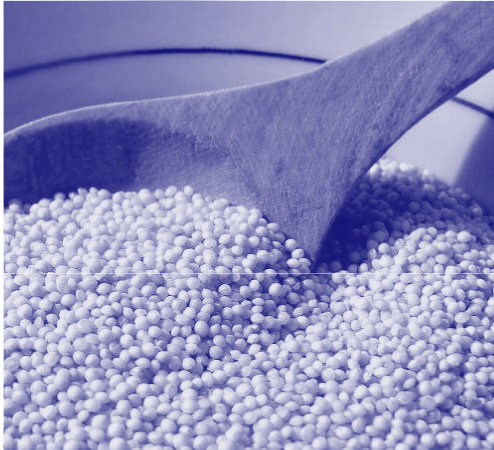
# La Empresa



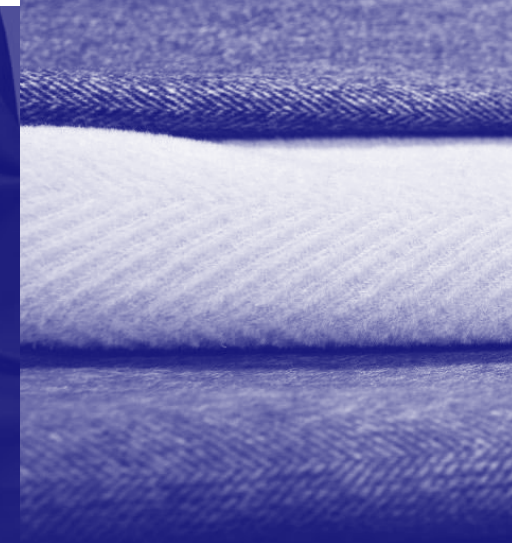
¿Qué factores debe evaluar para poder exportar?

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





# El **PRODUCTO**



# 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



# EL PRODUCTO

## Consideraciones acerca del producto

### □ ELEMENTOS:

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



# EL PRODUCTO



- **Productos de Consumo**

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

- **Productos Industriales**

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

## ¿ES “IMPORTABLE”?

### □ Barreras

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



## Tendencias



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

# EI PRODUCTO



# EL PRODUCTO

¿Dónde encuentro información sobre productos de exportación?

Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior

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

21 de agosto del 2010

Exportaciones Peruanas Cifras Oficiales - Diciembre 2009

Informes de las exportaciones peruanas por sectores

**Lista de Productos Priorizados**

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

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

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

**BIOCOMERCIO PERU**  
PROGRAMA NACIONAL DE PROMOCIÓN DE BIOCOMERCIO

Usuario:  Contraseña:  Registro de Usuarios | Recuperar Contraseña Invitado

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

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

**Noticias**

20 de Agosto del 2010  
"Econegocios y Biocomercio, una alternativa de aprovechamiento sostenible"

19 de Agosto del 2010  
II Jornada de Investigación e Innovación en Biocomercio

03 de Agosto del 2010  
Suiza destinará US\$ 10 millones para desarrollo de comercio exterior de Perú

18 de Julio del 2010  
Mercado nutritivo

13 de Julio del 2010  
Exportaciones de maíz gigante del Cusco crecen 80.1% en primer semestre del año

**Calendario de actividades**

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

Productos Turismo

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

# EL PRODUCTO

¿Dónde encuentro información sobre productos de exportación?



The screenshot shows the homepage of the Ministry of Foreign Trade and Tourism (Mincetur). The header includes the Peruvian coat of arms and the text 'PERÚ Ministerio de Comercio Exterior y Turismo'. Below the header, there is a navigation menu with links for 'Mincetur', 'Comercio Exterior', 'Turismo', 'Artesanía', 'Casinos y Tragamonedas', 'Centro de Noticias', 'Transparencia', and 'Contáctenos'. The main content area features a 'Centro de Noticias' section with several news items, including one about the Mincetur award and another about the Transpacific Agreement. There are also sections for 'Oportunidad Laboral' with various convocatorias, 'COMERCIO', 'TURISMO', and 'INSTITUCIONAL' with links of interest. A 'DENUNCIA' button is visible at the bottom right.

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



The screenshot shows the homepage of the Ministry of Agriculture (Minag). The header features a large image of strawberries with the text 'Fresas (Lima)'. Below the header, there is a navigation menu with links for 'Conócenos', 'Sector Agrario', 'Redes de Contacto', 'Marco Legal', 'Especiales', 'Medios de Comunicación', and 'Notas de Prensa'. The main content area features a 'Herramientas de Información' section with links for 'Orientación al productor', 'Calendario de Eventos', 'Sistemas de Precios', 'Series Históricas', 'Proyectos de Inversión', 'Comercio exterior', 'Boletines', and 'Estadísticas'. There is also a 'Noticias' section with a featured article about 'MINAG PROMOVERÁ EN 2010 INSTALACIÓN DE 10 MIL NUEVAS HECTÁREAS DE CULTIVOS DE PALMA ACEITERA'. A 'Bioseguridad' logo is visible at the bottom left.

[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 la Mype ante las diversas entidades públicas'. Below this, there are sections for 'Noticias del Sector' and 'Actividades del Sector'. The left sidebar contains a menu with categories like 'Servicios', 'Prensa', and 'Publicaciones'. The bottom of the page has a search bar and a 'Ventanilla de Informes' section.

[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'. Below the header, there is a navigation menu with links like 'INICIO', 'INSTITUCIONAL', and 'EVENTOS'. A large central banner promotes 'ARTESANÍA 2010' with the subtitle 'ENCUENTRO NACIONAL DE PROMOTORES DE LA ARTESANÍA PERUANA'. To the right of the banner, there is a list of dates for events in Tacna, San Martín, Junín, Tumbes, and Lima. Below the banner, there are several news items and a 'VER CALENDARIO' link. The bottom of the page has sections for 'NORMATIVA' and 'DESTACADOS'.

[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)





# El **MERCADO**





## Debemos considerar:

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

## EL MERCADO



**Flores blancas en  
Japón = Muerte**



**Crisantemos en  
Bélgica = funerales**



## EL MERCADO

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



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



## ¿Conocemos nuestro mercado de destino?

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



## ¿Cómo seleccionar el mercado?

Investigar las oportunidades y amenazas en los mercados de exportación:

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

# EL MERCADO



¿Qué tengo que conocer del mercado?

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



## Segmentación del mercado

**Mercado** → **Segmento** → **Nicho**



Buenas prácticas:

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



# EL MERCADO

¿Dónde encuentro información sobre mercados?

The screenshot shows the SIICEX website interface. At the top, there is a banner for 'Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior' and a 'Guía Referencial LÍMITE MÁXIMO DE RESIDUOS PLAGUICIDAS' for agricultural products. The main navigation menu includes 'Regiones', 'Sectores Productivos', 'Calidad y Normatividad', 'Directorios', 'Enlaces de Interés', 'Calendario de Actividades', 'Comuníquese', 'Exporta Fácil', 'TLCs del Perú', and 'Facilitación'. The 'INGRESO' section contains fields for 'USUARIO' and 'CLAVE', with 'Ingresar' and 'Regístrate' buttons. The 'PRODUCTO / MERCADO' section has a search bar with a dropdown menu set to 'Albania', and a 'Buscar' button. The 'ESTADÍSTICAS' section lists 'Nacionales', 'PromperuStat', and 'Internacionales'. The 'CAPACITACIONES' section lists various training programs like 'Miércoles del Exportador' and 'Talleres Especializados ADOC-PERU'. The 'ESTUDIOS Y PERFILES DE MERCADO' section has a search bar for 'Ingresar el nombre del Estudio a buscar' and a 'Ver' button.

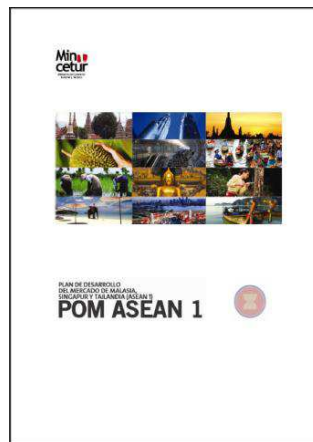
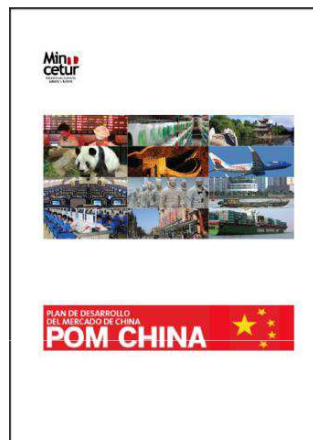
[www.siicex.gob.pe](http://www.siicex.gob.pe)

The screenshot shows the PROMO 2010 website interface. The header includes the 'PROMO 2010' logo and the 'prom.peru' logo. The navigation menu includes 'SOBRE PROMO', 'MERCADOS', 'INSCRIPCIONES', 'PROGRAMA', 'CONTACTENOS', and 'ORGANIZACIÓN'. The main banner features a red box with the text 'la herramienta estratégica para tu efectiva internacionalización' and a list of cities: 'Lima 6 - 7 Julio', '5 regiones 8 - 9 Julio', 'Arequipa', 'Cusco', 'Junín', 'Lambayeque', and 'San Martín'. Below the banner are four red boxes: 'promo', 'Inteligencia de Mercados', 'Registro en Línea', and 'Ingresar'. The 'Ingresar' box contains fields for 'Usuario' and 'Contraseña', and a 'Enviar' button. The footer includes logos for 'Interbank', 'prom.peru', 'CCL', 'MRE', 'PERU', 'Ministerio de Comercio Exterior y Turismo', and 'CENTRUM'.

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

# EI MERCADO

¿Dónde encuentro información sobre mercados?



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

**Planes Operativos de Mercado**

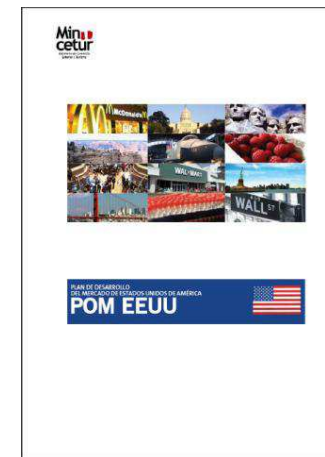
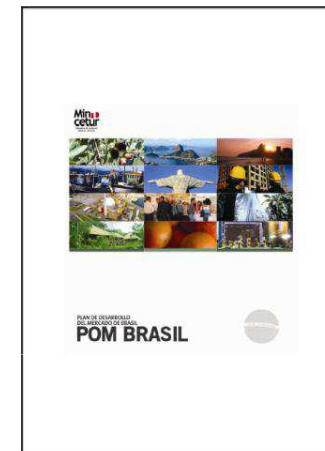
**ESTUDIOS POMs**

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

**Presentaciones POMs**

**Enlaces de Interés**

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



[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?

The screenshot shows the CIA's 'The World Factbook' website. The header includes the CIA logo and the text 'CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY THE WORK OF A NATION. THE CENTER OF INTELLIGENCE.' Below the header is a search bar and a 'Publications' section. The main content area is titled 'THE WORLD FACTBOOK' and features a navigation menu with options like 'ABOUT', 'REFERENCES', 'APPENDICES', 'FAQs', and 'CONTACT'. A large world map is displayed, with a 'SELECT A REGION OR CONTINENT' dropdown menu. The page also includes a 'WHAT'S NEW' section with recent updates and a sidebar with various links and a mission statement.

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

The screenshot shows the TFO Canada website's 'Bienvenido al mercado canadiense' page. The header includes the TFO Canada logo and the text 'Expertos en comercio al servicio de los países en desarrollo'. Below the header is a navigation menu with options like 'Página principal', 'Acerca de la TFO Canada', 'English', 'Français', and 'BUSQUEDA'. The main content area is titled 'Bienvenido al mercado canadiense...' and features a 'Noticias' section with a 'Boletín de Noticias - Exportando a Canada (Abril - Junio 2010)'. There is also a 'REGISTRO' section with a form for user registration, including fields for 'Nombre de usuario:', 'Contraseña:', and 'Olvídó su contraseña?'. The page also includes a 'Menú' section with links to 'Prepárese para Exportar', 'El Mercado Canadiense', 'Preguntas & Respuestas', 'Enlaces con el Mercado', 'Noticias', and 'Eventos'.

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

# EI MERCADO

¿Dónde encuentro información sobre mercados?

The screenshot shows the CBI website interface. At the top, there is a search bar and navigation links like 'Home', 'Market Info', 'Sectors', etc. The main content area is divided into three columns: 'NEWS & EVENTS' with articles about Dutch development strategies and food safety; 'EU MARKET INFORMATION' with a search tool for European market data; and 'OPEN FOR APPLICATION' with sections for 'EXPORT COACHING PROGRAMMES' and 'SUPPORTERS TRAINING'. A 'POPULAR DOWNLOADS' section features a report on 'KENYA: HOPE THROUGH FLOWERS'.

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

The screenshot shows the JETRO website interface. It features a search bar, navigation links like 'Home', 'Investing in Japan', and 'Cool Japan'. The main content area includes a 'JETRO Worldwide' map, 'Quick Links' to various services, 'Latest News' with dates from August 2010, and 'Special Feature' sections highlighting news about Air Busan and other international business developments.

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

# EI MERCADO



¿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.informaccion.com](http://www.informaccion.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)



# EI MERCADO



¿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)



# EI MERCADO



¿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>



# EI MERCADO



¿Dónde encuentro información sobre mercados?

Estadísticas internacionales:

❑ China:

✓ MOFCOM:

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



❑ Japón:

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

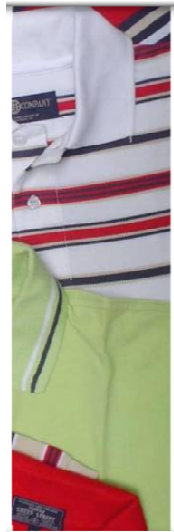


❑ Corea del Sur:

✓ 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.

# Modalidades de Exportación



## Menor a US\$ 2,000

Se considera una exportación de menor cuantía.

Documento a presentar:  
Declaración Simplificada de Exportación DSE

## Mayor a US \$ 2,000

Se requiere contratar los servicios de un agente de aduanas.

Documento a presentar:  
Declaración Única de Aduanas

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

# ¿Por qué es importante la exportación?



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

¿Qué entendemos por EXPORTAR?



## ¿Qué es exportar?

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

# ¿Qué entendemos por EXPORTAR?



**Una salvedad:**

Sobre la Encomienda postal y  
Exportación:



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



# Aprendiendo a Exportar

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

**Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior**

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

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

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

**INGRESO**

USUARIO  
CLAVE  
Ingresar  
Olvidó su clave | Regístrese

**PRODUCTO / MERCADO**

Búsqueda de producto  
Buscar  
Lista Completa | Búsqueda Avanzada  
Búsqueda por mercado  
Albania  
Buscar

**CAPACITACIONES**

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

**ESTUDIOS Y PERFILES DE MERCADO**

Ingrese el nombre del Estudio a buscar:  
Ver  
Búsqueda Avanzada

**Módulo Aprendiendo a Exportar**

# Aprendiendo a Exportar

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

## INGRESO

USUARIO

CLAVE

Ingresar ↗

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



**SIIICEX**  
Sistema Integrado de Información  
de Comercio Exterior

## Aprendiendo a Exportar



### Producto

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

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



### Mercado

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

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



### Empresa

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

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

# Aprendiendo a Exportar

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

 **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 (vía marítima), Guía Aérea o Airwill (vía aérea).
- Certificado de Origen
- Certificado Fitosanitario
- Certificado Zoonosanitario
- Certificación Orgánica
- Certificado de Calidad

5 La Agencia de Aduana recibe los documentos de exportación, realiza el proceso documentario ante



solicitando la numeración de la Declaración Aduanera de Mercancías - DAM.

6 El Almacén Aduanero o Exportador transmite la información de la recepción de bultos asociada a la DAM y luego SUNAT asigna canal de control. Validada la información, la administración aduanera autoriza el embarque de las mercancías.

La Agencia de aduanas entrega al exportador los documentos de embarque para que a su vez se envíe a

# Aprendiendo a Exportar

## Fuentes de información sobre exportación



- ❑ Marco normativo SUNAT:

[http://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/despach\\_o/exportacion/exportac/procGeneral/inta-pg.02.htm](http://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/despach_o/exportacion/exportac/procGeneral/inta-pg.02.htm)



- ❑ Cómo Exportar (MINAG):

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




- ❑ Guía del Exportador (MINCETUR):

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



- ❑ Aprendiendo a Exportar (PYMEX):

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



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

# Conceptos básicos en el Comercio Internacional

❖ Partida Arancelaria



❖ Arancel



❖ Preferencia Arancelaria

❖ INCOTERMS



# Partida Arancelaria



## ¿Qué es?

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



# ¿Qué es una Partida Arancelaria?



อาติไซค์

**Alcachofa**

아티초크

artisjokk

артишок

**Artichoke**

کنگر فرنگی

ארטישוק

Artischocke

**αγκινάρα**

**ALCAUCIL**

artisjok

alcachofra

アーティチョーク

אַרטאַטשאָוק

bhliosán gréine

atisô

articsóka

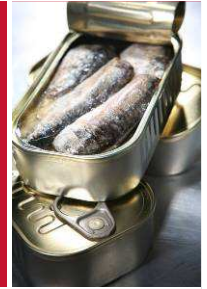
朝鮮蓴

carciofo

*artichaut*



# ¿Qué es una Partida Arancelaria?



## **0709.90.30.00: Alcachofas frescas o refrigeradas**

**0709903000** : Capítulo Arancelario 07

**0709903000** : Partida del Sistema Armonizado 0709

**0709903000** : Sub-partida del Sistema Armonizado 070990

**0709903000** : Partida Nandina (Sistema Regional)

**0709903000** : Sub partida nacional (Depende del país).



Sistema Integrado de Información  
de Comercio Exterior

[¿Qué es el SIICEX?](#)

[Preguntas Frecuentes](#)

[Glosario](#)

[Herramientas de Análisis](#)

[Buscar Partida](#)

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

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

Regiones

21 de enero del 2011

Exportaciones Peruanas Cifras  
Oficiales - Diciembre 2009

Informes de las exportaciones  
peruanas por sectores

Sectores Productivos

Calidad

Regulaciones

Directorios

Enlaces de Interés

Calendario de Actividades

Exporta Fácil

Aranceles Preferenciales

Facilitación

Comuníquese

Home, mobile, and email icons above a search bar containing the text "9-1".

### PRODUCTO / MERCADO

Búsqueda de producto

Buscar ▶

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

Búsqueda por mercado

Albania ▼

Buscar ▶

### ESTADÍSTICAS

- Nacionales
- PromperuStat
- Internacionales

Click



INGRESO

USUARIO

CLAVE

Ingresar ▶

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

### CAPACITACIONES

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

### ESTUDIOS Y PERFILES DE MERCADO

Ingrese el nombre del Estudio a buscar:

Ver ▶

[Búsqueda Avanzada](#)



# EXPO PERU



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

21 de enero del 2011

Exportaciones Peruanas Cifras Oficiales - Diciembre 2009

Informes de las exportaciones peruanas por sectores

## Buscar Partida

Por Partida   
 Por Descripción

Parte de la Palabra  Palabra Completa

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

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

Nº	Partida	Descripción
1	1211903000	Oregano (origanum vulgare)



### INGRESO

USUARIO

CLAVE

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

Tamaño de Texto

Preguntas Frecuentes

### Orientación Tributaria

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

[+ Otros Temas](#)

### Orientación Aduanera

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

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

### Lo Más Usado

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

## Servicios Virtuales >>>

### Tributarios

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

Más servicios en:

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

### Aduaneros

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

Más servicios en:

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

## Comunidades Virtuales

### Trabajador independiente

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

### Micro y Pequeños empresarios

Información Especializada para los Micro y Pequeños Empresarios.

### Inversionista extranjero

Información Especializada para inversionistas extranjeros.

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

Click



República del Perú

Buscar 

stitucional | SUNAT Rinde Cuentas | Legislación | Estadísticas y Estudios | Índices y Tasas | Padrones y Notificaciones | Contáctenos

icio | Orientación Aduanera | Aranceles

← Atrás    RSS  Móvil



## Orientación Aduanera Aranceles

### Consideraciones Generales

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

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

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

Los

mer

partic

Nuevo  
arancel de  
Aduanas  
2007

### ÍNDICE

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

<http://www.sunat.gob.pe/orientacionaduanera/aranceles/Arancel-Actualizado.zip>

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

- Preferencia arancelarias
- Derechos antidumping

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

# Preferencias Arancelarias

¿Cómo se qué acuerdos y preferencias tiene Perú?



PERÚ Ministerio de Comercio Exterior y Turismo

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

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)

# INCOTERMS

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



**Almacén proveedor**

**Puerto**



# INCOTERMS

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



**Aeropuerto**



**Almacén Importador**

# INCOTERMS



¿Qué son?

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

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

# INCOTERMS



## INCOTERMS (International Commerce Terms)

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

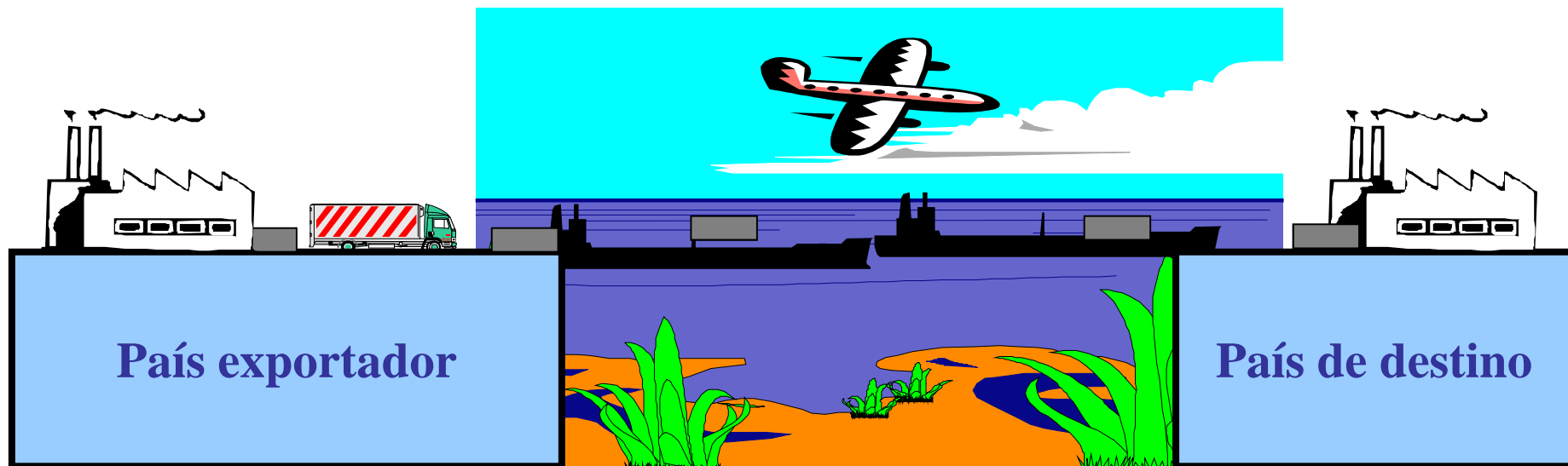
Punto donde se produce la **transmisión de los riesgos**

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

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

# Principales INCOTERMS

	<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

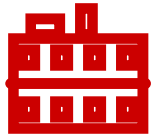


ADUANA DE EXPORTACIÓN

AEROPUERTO O LUGAR DE EMBARQUE TERRESTRE

AEROPUERTO O LUGAR DE DESTINO TERRESTRE

ADUANA DE IMPORTACIÓN



FCA



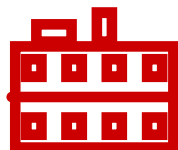
CPT

CIP



DAP

EXW



ADUANA DE EXPORTACIÓN

FAS

FOB

CFR

CIF



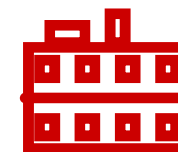
PUERTO DE EMBARQUE

DAP

DAT

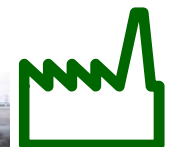


PUERTO DE DESTINO



ADUANA DE IMPORTACIÓN

DDP



COMPRADOR



# 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)