



# Aprendiendo a exportar paso a paso

**Claudia Cervantes B.**

**Departamento de Asesoría Empresarial y Capacitación**

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

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

Seminario Miércoles del Exportador - PromPerú

08 de mayo de 2019

Lima, Perú





## ¿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>



## Tabla de contenido

# Exportando paso a paso

Así, todos podemos hacerlo

1

RUC

### Formalización de tu empresa

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

### Estudio del mercado

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

2



3



### Perfil de tu producto

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

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

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

4



### Promoción de tu producto

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

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

5



### Contacto comercial

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

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

6



### Trámites de aduana

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

7



### Embarque al exterior

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

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

### ¡MUY IMPORTANTE!

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



## ***Paso 1: Formalización de tu empresa***

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



- *Es recomendable que se especifique en la ficha RUC de la SUNAT, en el acápite de actividad de Comercio Exterior: “Exportador-Importador-Comercializador”.*
- *Gracias a Exporta Fácil, también se puede exportar bajo el Régimen Simplificado emitiendo Boletas de Venta.*



*¿Dónde encuentro información sobre empresa y formalización?*

**Tu  
Empresa**

<http://www.tuempresa.gob.pe/>



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



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





## Paso II: Estudio de mercado



### ¿Cómo seleccionar mercados potenciales para exportar?

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

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

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





## *Paso II: Estudio de mercado*

- Análisis de la economía.
- Base político-legal.
- Análisis de la industria o el sector.
- Costumbres y tradiciones.
- Tendencias del mercado
- Estructura de precios.
- Canales de distribución.

### Tendencias que están impactando en el mercado



Crecimiento de la demanda de productos probióticos y funcionales



Empaques innovadores



Mayor demanda por productos herbales y naturales

Fuente: Infografías- Alimentos saludables.

2



Estudio del mercado

# Paso II: Estudio de mercado

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

No es seguro | www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?\_page\_=160.00000

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

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

Exportaciones Perú 2018 #SeguimosCreciendo

Mira la presentación aquí

26 de abril del 2019

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

Recomendar 1107 Twittear

**PRODUCTO / MERCADO**

Búsqueda de producto

Lista Completa | Búsqueda Avanzada

Búsqueda por mercado

Afganistán

LATE - Simulador de exportación ¡Nuevo!

**SECTORES PRODUCTIVOS**

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

**FACILITACIÓN DE EXPORTACIONES**

**CAPACITACIONES**

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

SERVICIOS AL EXPORTADOR

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



# Paso II: Estudio de mercado

## ¿Dónde encuentro información sobre mercados?



**ITC TRADE MAP**  
Trade statistics for international business development  
Monthly, quarterly and yearly trade data. Import & export values, volumes, growth rates, market shares, etc.

Home & Search Data Availability Reference Material Other ITC Tools More

Trade Map provides - in the form of tables, graphs and maps - indicators on export performance, international demand, alternative markets and competitive markets, as well as a directory of importing and exporting companies. Trade Map covers 220 countries and territories and 5300 products of the Harmonized System. The monthly, quarterly and yearly trade flows are available from the most aggregated level to the tariff line level.

Imports Exports

Service Product  Single  Group  [Advanced search](#)

Country  Region  [i](#)

Trade Indicators Yearly Time Series Quarterly Time Series Monthly Time Series Companies

**Concentration and average distance in 2017**  
Imported product: Total

Country	Value
China	~7000
United States of America	~5500
Japan	~5000
Hong Kong, China	~4500
United Kingdom	~4000
Germany	~3500
France	~3000

**Importing markets in 2017**  
Product: Total

**Growth of countries' imports**  
Product: Total

Country	Growth
China	~18
Japan	~12
Germany	~8
France	~7
Hong Kong, China	~6
United States of America	~5
United Kingdom	~4

User Group: Foreign Supplier Sector: None Country: Peru

Information Advice Contact

**TFO CANADA** Experts in trade for developing countries

SERVICES FOR FOREIGN SUPPLIERS SERVICES FOR CANADIANS BUYERS SERVICES FOR TRADE SUPPORT INSTITUTIONS ABOUT TFO CANADA

English | Español | Français

Not a member? [Register here](#) [SIGN IN](#)

### WELCOME TO THE CANADIAN MARKETPLACE

TFO Canada is the primary Canadian provider of information, advice and contact for exporters in developing and emerging countries. TFO Canada provides free web-based products and services to registered exporters including our flagship *Exporting to Canada Handbook* and multiple sector specific documents, and we publish supply offers to Canadian buyers.

**1,524**  
The number of Canadian importers registered on the TFO Canada service. TFO Canada publishes export offers to these buyers every month.

**22**  
The number of Canadian market publications available

Tell us what your area of interest is so we can customize the content of our website to better suit your needs:

Choose a sector: None Choose a country: Peru

You are a:  Foreign Supplier  Canadian Buyer  Trade Support Institution [Go](#)

Please [register with us](#) free of charge to gain access to detailed trade information, to subscribe to our regular trade publications and for customized buyer-seller matching.

**Caribbean Giftware Project Illuminates Luna Design**

**Foreign Supplier Database**  
General Industry Search Product-Specific Search

**Current Trade News**  
[Canada Reaches Free Trade Deal with Honduras](#)  
(CBC News) Canada has

**Exporting to Canada A Handbook**  
DOWNLOAD

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

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





## Paso II: Estudio de mercado



### ¿Dónde encuentro información sobre mercados?

The screenshot shows the CBI website home page. At the top, there is a navigation menu with links for News, Projects, Events, About CBI, and Contact us. Below this is the CBI logo and the text 'CBI Ministry of Foreign Affairs'. A secondary navigation bar contains links for Home, Export to Europe, Import from a developing country, Collaborate with us, and Market Information, along with a search bar. The main content area features a large image of a smiling man in a white shirt and cap holding several dragon fruits. To the left of the image, there is a green box with white text that reads: 'CBI is the Centre for the Promotion of Imports from developing countries. Annually, CBI supports more than 800 entrepreneurs to become successful exporters on the European market through our export coaching projects. Moreover, CBI publishes around 450 market studies every year. Learn more about CBI'. Below this text is an orange button that says 'Find out what CBI can do for you'.

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

The screenshot shows the ALADI website home page. At the top, there is a banner image showing a busy port or industrial area. Below the banner is the ALADI logo and the text 'ALADI Asociación Latinoamericana de Integración - ALADI'. Below this is the text 'SISTEMA DE INFORMACIÓN DE COMERCIO EXTERIOR'. A blue bar contains the text 'Bienvenido al Sistema de Información de Comercio Exterior del sitio web de la ALADI'. Below this is the text 'Ponemos a su disposición una nueva versión del Sistema de Comercio Exterior, en el que se incluyen estadísticas del Comercio Internacional de Servicios en un módulo independiente del ya existente sobre Comercio Internacional de Bienes'. Below this text are two blue buttons: 'Comercio Internacional de Bienes' and 'Comercio Internacional de Servicios'. At the bottom, there is a blue bar with the text 'Asociación Latinoamericana de Integración - ALADI'.

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



# Otras herramientas de Inteligencia de Mercados



## ¿Cómo mantenerme informado?



### **Atención:**

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

Av. Jorge Basadre 610, San Isidro.

Horario de atención es de lunes a viernes de 9 a 13 horas y 14 a 18 horas.



### **Aló Exportador:**

6045601 – 6045602 - 604503

### **Correo electrónico:**

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

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

Recibe información de Inteligencia de Mercados

Inscríbete aquí

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





## ***Paso III: Perfil de tu producto***

- ✓ *¿Responde a las necesidades, gustos y preferencias, modas y tendencias del mercado al que apuntamos?*
- ✓ *¿Se diferencia en algo con respecto a los productos de la competencia?*
- ✓ *¿Se ajusta a los requerimientos de cantidad, calidad, etiquetado y protección del medioambiente?*
- ✓ *¿Todos los productos peruanos ingresan a los mercados internacionales?*

*Regulaciones para exportar:*

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

3



Perfil de tu  
producto

## ¿Qué debo conocer para adaptar el producto al mercado?

- Relación precio-calidad.
- Clima competitivo.
- Marcas propias .
- Conciencia consumidora.
- Alimentos saludables.



prom  
perú



Arándanos –Supermercado en China



3



Palta Hass –Supermercado en Italia



3



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.

### Acuerdos por entrar en vigencia

- Guatemala; Australia y Alianza del Pacífico.

### Acuerdos en negociación

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

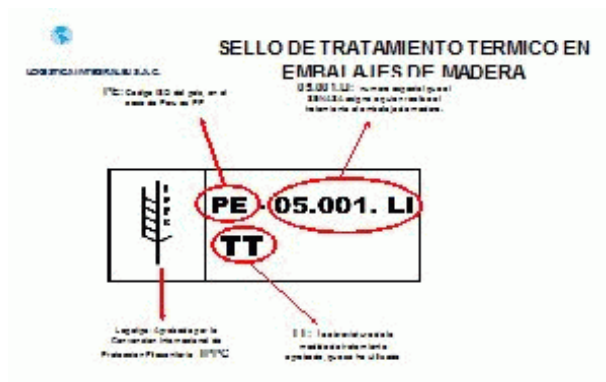
3



Perfil de tu  
producto

- Barreras no arancelarias

- ❖ Inocuidad
- ❖ Seguridad
- ❖ Medio Ambiente
- ❖ Aspectos Sociales.
- ❖ Inspección en aduanas
- ❖ Embalaje de madera
- ❖ Cuotas.
- ❖ Derechos antidumping.
- ❖ Límites máximos de residuos plaguicidas (LMR)
- ❖ No exceder niveles de metales pesados.
- ❖ Otras normativas





## ***Paso IV: Promoción de tu producto***

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

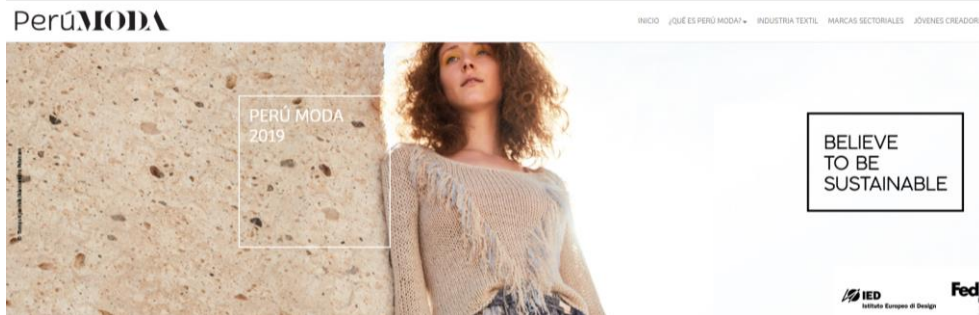
- Participación en ferias especializadas y misiones comerciales, así como ruedas de negocios.
- **PromPerú** cuenta con el calendario de actividades en el que se puede visualizar todas las ferias especializadas en las que participa.  
[http://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?\\_page\\_=242.00000](http://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?_page_=242.00000)
- **Perú Trade Now** comunidades de negocios que facilitan las operaciones comerciales entre las empresas.  
<http://www.perutradenow.com/en/home>



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



## ***Ferias internacionales en Perú***



**10** años

<http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/calendario-actividades-promocion-comercial-2019.pdf>





**PerúMODA en FIT 0/16**  
13-16 junio, 2019  
Expo Center Norte  
São Paulo, Brasil

**Feria FIT 2019**

Fecha de Evento: 13/06/2019  
Cierre de Inscripciones: 30/04/2019  
Lugar: Expo Center Norte, Sao Paulo-Brasil

Inscríbete



**PerúMODA en IM INTERMODA**  
16-19 julio, 2019  
Expo Guadalajara, México

**Feria Intermoda 2019**

Fecha de Evento: 16/07/2019  
Cierre de Inscripciones: 30/04/2019  
Lugar: EXPO GUADALAJARA, México

Inscríbete



**PerúMODA en Europa 2019** 4 de julio  
Berlín, Alemania

**Perú Moda en Europa 2019**

Fecha de Evento: 04/07/2019  
Cierre de Inscripciones: 08/05/2019  
Lugar: Palais Kulturbrauerei, Berlin

Inscríbete



**Rueda de negocios**  
**Centro Exporta 2019**  
Ayacucho, 23 de mayo

**Centro Exporta 2019**

Fecha de Evento: 20/06/2019



**COLOMBIA MODA 2019**  
MEDELLÍN, JULIO 23-25  
LA CIUDAD DE LA MODA DE COLOMBIA

**Colombiamoda 2019**

Fecha de Evento: 23/07/2019

<https://match.promperu.gob.pe/es>



## *¿Cuáles son los materiales promocionales básicos que deben desarrollarse para exportar?*

- Tarjetas promocionales
- Materiales impresos
- Fichas técnicas
- Dirección electrónica
- Página web
- Muestras de los productos



4

Promoción de  
tu productoTOMA  
NOTA

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

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

Google  
AdWords



prom  
perú



## *Paso V: Contacto comercial*



**Vendedor**

**Comprador**

**Cotización**

**Oferta**

**Producto**  
**Cantidad**  
**Precio**

**Orden de Compra**

**Aceptación**

## Paso V: Contacto comercial

5



Contacto  
comercial

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

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



Modelos de contratos de compra y venta

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





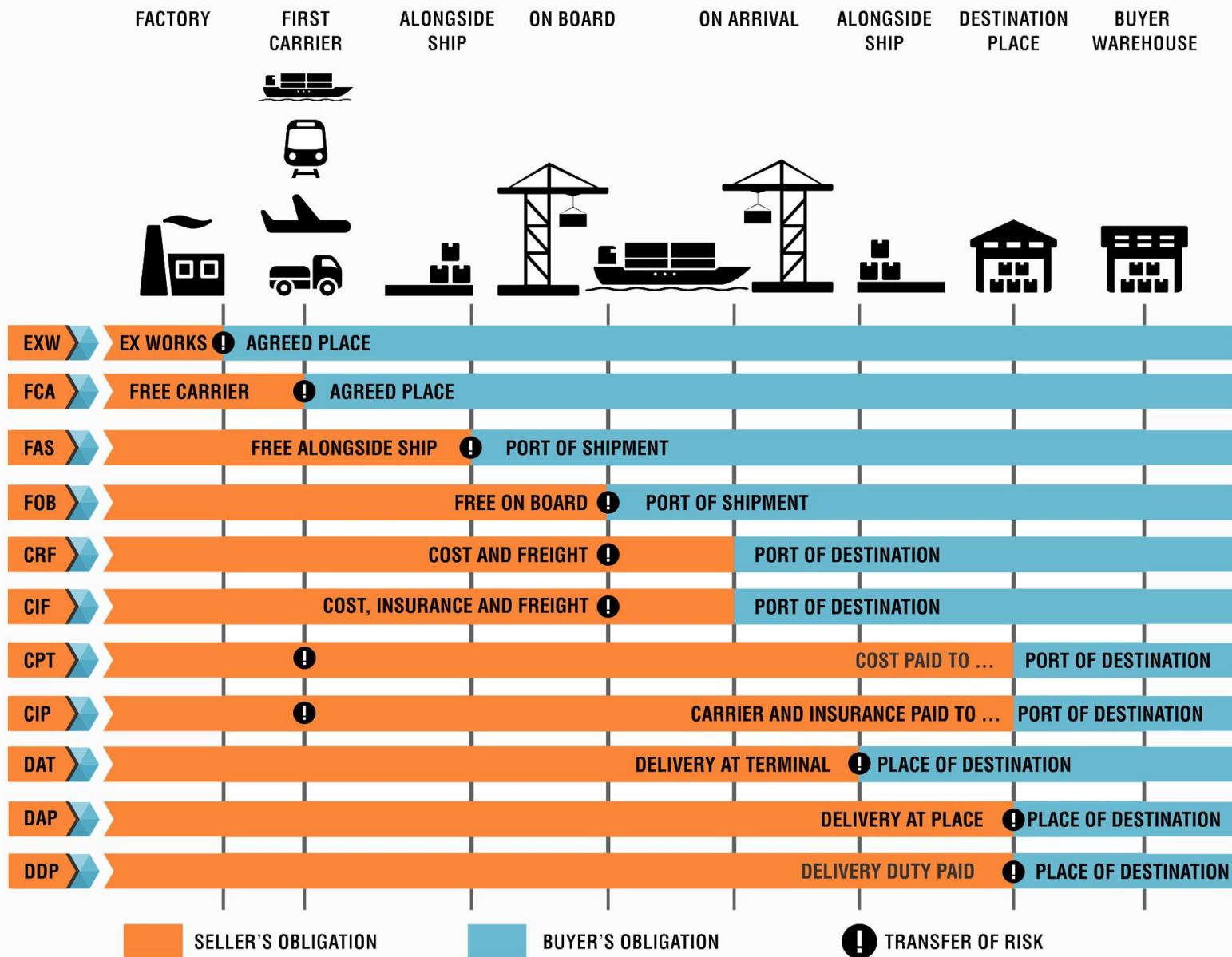
- También es importante conocer los Términos Comerciales Internacionales que delimitan nuestras responsabilidades y costos a asumir.

## INCOTERMS

Determinan el lugar y forma de entrega de las mercancías y el punto donde se produce la transmisión de riesgos.

Determina el reparto entre el exportador e importador de los gastos relativos a las operaciones de transporte, carga, seguro, etc.

Determina los documentos y trámites que debe realizar el exportador.





- Establecer el medio de pago

Dependerá de:

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

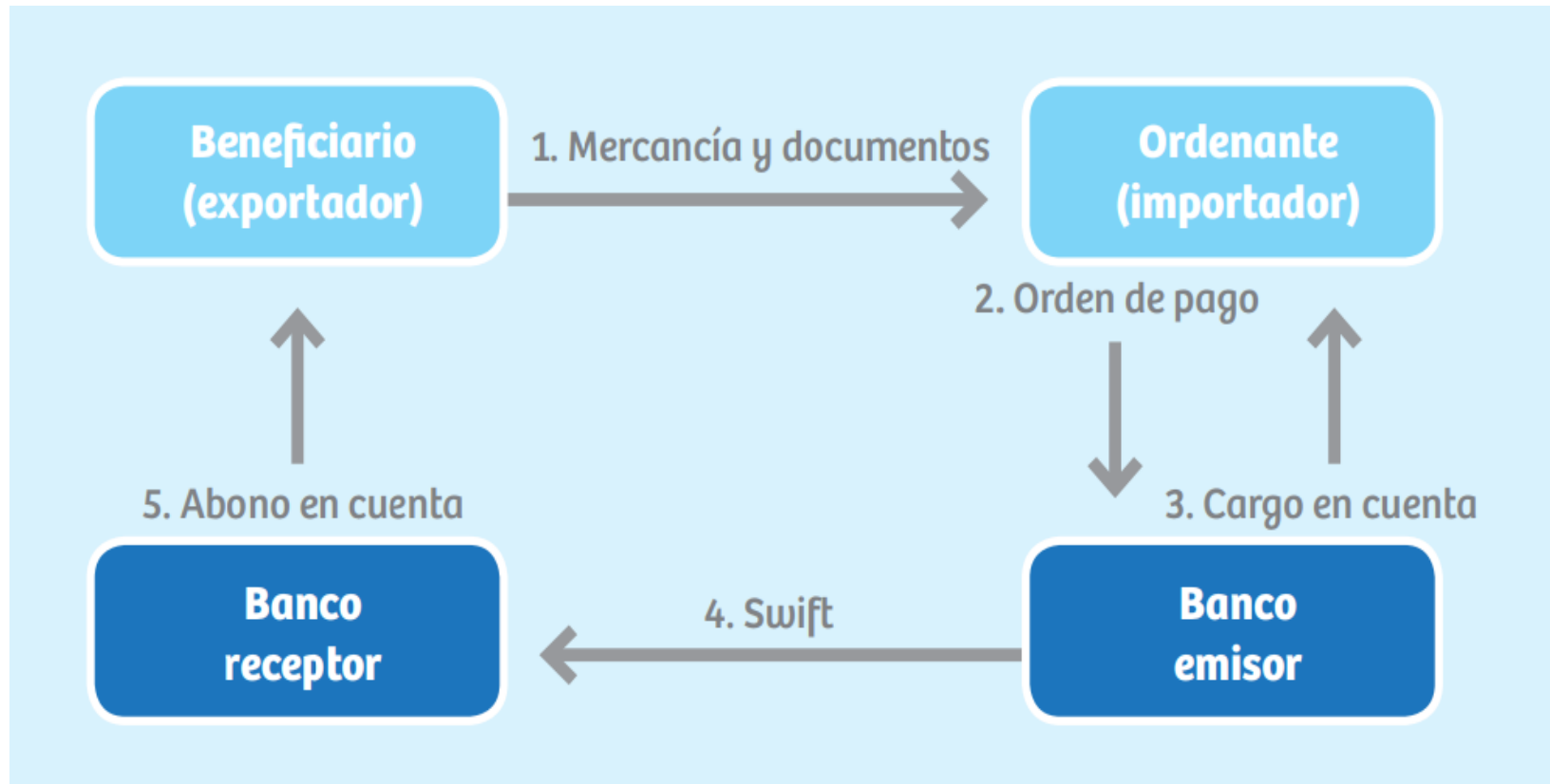


*Promperú pone a tu disposición el Simulador Financiero para medios de pago, financiamientos y garantías.*

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



# Transferencia internacional



1. Mercancía y documentos

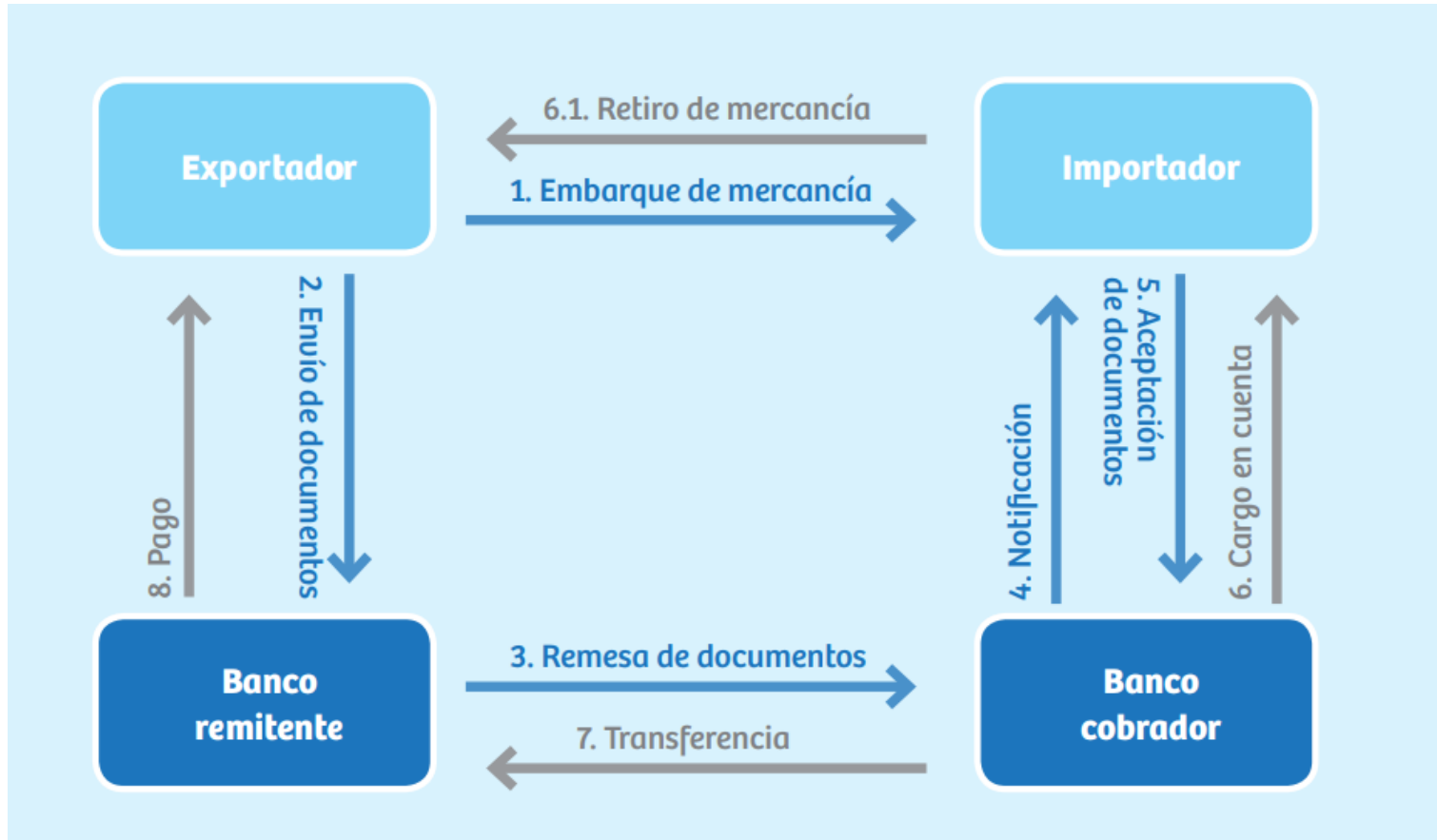
2. Orden de pago

3. Cargo en cuenta

4. Swift

5. Abono en cuenta

# Cobranza documentaria



1. Embarque de la mercancía

2. Envío documentos

3. Remesa de documentos

4. Notificación

5. Aceptación de documentos

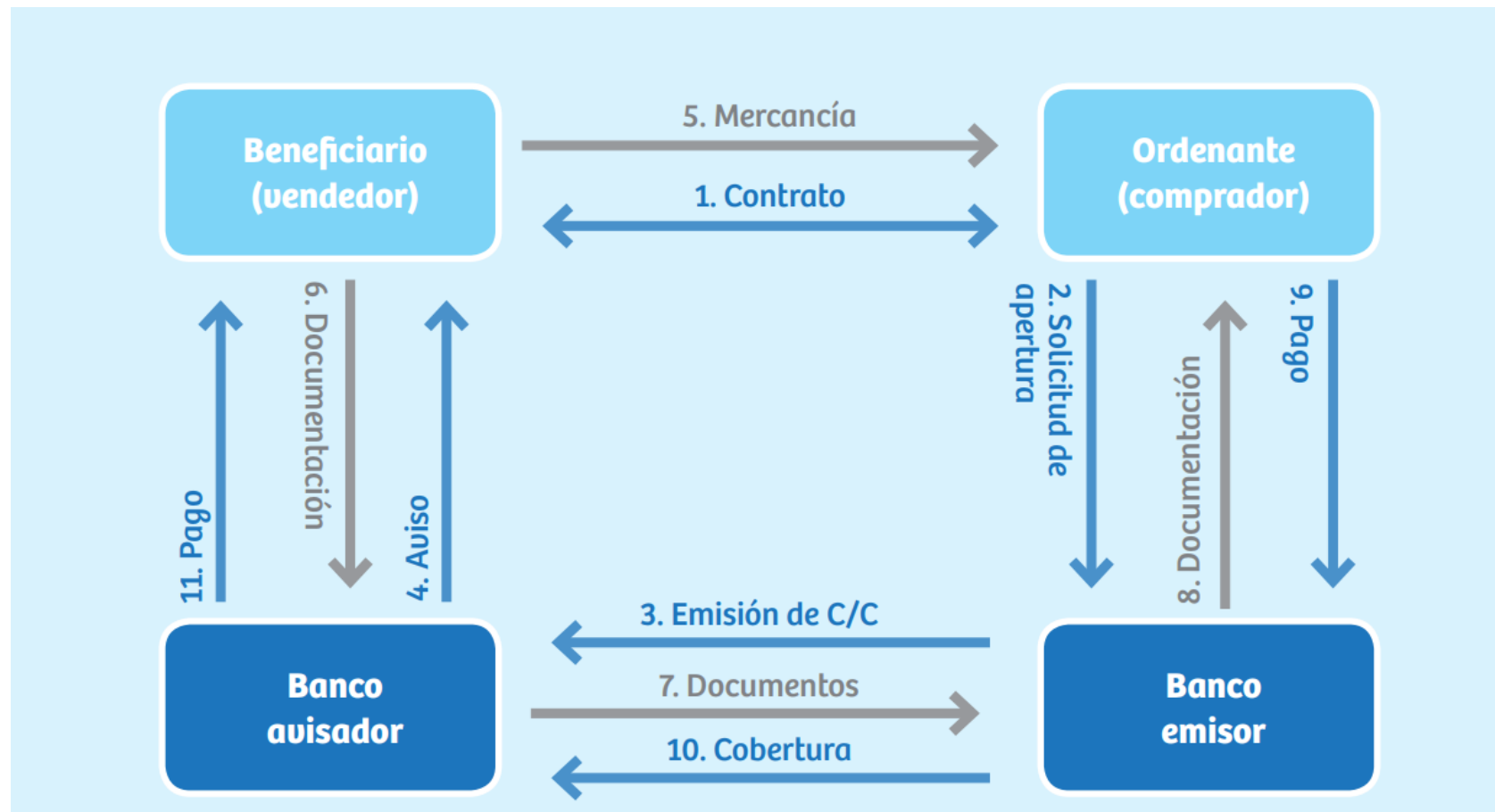
6. Cargo en cuenta

7. Retiro de mercancía

8. Transferencia

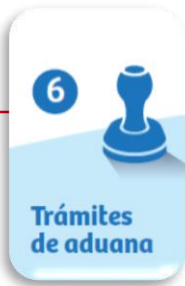
9. Pago

# Carta de crédito



1. Contrato de compra venta internacional
2. Apertura de la carta de crédito a favor del exportador
3. Envío de la carta de crédito al banco del exportador
4. Notificación de la carta de crédito al exportador
5. Embarque de la mercancía

6. Entrega de los documentos de exportación
7. Pago al exportador (L/C a la vista)
8. Envío de los documentos al banco del importador
9. Reembolso entre bancos
10. Entrega de documentos al importador
11. Retiro de la mercancía en la aduana



## *Paso VI: Trámite de aduanas*

### MODALIDADES DE EXPORTACIÓN

#### EXPORTACION DEFINITVA

Formato de Declaración Única de Aduanas (DAM)

Valor FOB desde 5000.00 Dólares

Sí interviene Agente de Aduana

#### EXPORTACION SIMPLIFICADA

Formato de Declaración Simplificada de Exportación

Valor FOB hasta 5000.00 Dólares

No interviene Agente de Aduana

6



Trámites de aduana

# PROCEDIMIENTO DE EXPORTACIÓN



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





## ¿Qué debo conocer para el trámite operativo?

### El arancel

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

Pueden ser de tres tipos:

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

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

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

## La partida arancelaria

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

Lo apropiado y legal es decir “subpartida nacional”.

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

**Descargue el arancel de aduanas**

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



SECCIÓN: XI                    MATERIAS TEXTILES Y SUS MANUFACTURAS  
CAPITULO: 61                Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto

*Partida del sistema armonizado* → 61.09 T-shirts y camisetas interiores, de punto.

6109.10.00.31                --- De tejido teñido de un solo color uniforme, incluidos los blanqueados

6109.10.00.32                --- De tejido con hilados de distintos colores, con motivos de rayas

6109.10.00.39                --- Los demás

6109.10.00.41                --- De tejido teñido de un solo color uniforme, incluidos los blanqueados

6109.10.00.42                --- De tejido con hilados de distintos colores, con motivos de rayas

6109.10.00.49                --- Los demás

6109.10.00.50                -- Camisetas interiores

*Subpartida del sistema armonizado* → 6109.90 De las demás materias textiles:

*Subpartida nacional* → 6109.90.10.00                -- De fibras acrílicas o modacrílicas → *Partida específica*

6109.90.90.00                -- Las demás → *Partida genérica o bolsa*



## Documentos comerciales

- Factura Comercial
- Lista de Empaque o “packing list”
- Certificados
  - ✓ Certificado fitosanitario / zoosanitario (SENASA)
  - ✓ Certificado sanitario (DIGESA, DIGEMID)
  - ✓ Certificado Productos Hidrobiológicos (SANIPES)
  - ✓ Permiso de exportación CITES (Serfor)
  - ✓ Certificado de origen (ADEX, SNI, CCL y cámaras de comercio regionales) o sistema de autocertificación (EEUU, Canadá y Corea del Sur).
  - ✓ Otros Certificados

### Modelos de documentos

[http://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?\\_page\\_=827.826](http://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?_page_=827.826)

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

Número de documento

Fecha de emisión

Nombre y dirección del comprador

Formato  
de Factura  
Comercial

Fuente: Manual de documentos de exportación. Pg. 63

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



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

Formato de  
Lista de  
empaques

Fuente: Manual de documentos de exportación. Pg. 70

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





## Documento de transporte

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



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

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

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

Vessel (see clause 1 + 19): MAERSK RIO GRANDE Voyage No. 0766  
 Port of Loading: Callao Port of Discharge: Newark Place of Receipt: [Redacted] Place of Delivery: [Redacted]

**PARTICULARS FURNISHED BY SHIPPER**

Kind of Packages; Description of goods; Marks and Numbers; Container No./Seal No.	Weight	Measurement
1 Container Said to Contain 250 BAGS 250 BAGS OF 69 KILOGRAMS NE T EACH OF WASHED GREEN COFFEE PERUVIAN ALTURA EURO PREPARATION (E.P.) OCIA CERTIFIED CROP 2007. NET WEIGHT: 17,250.00 KGS REGISTER FDA N 19679922310 DRY PASAJE EL SOL 297 CALLAO-PERU FAX: 511-1-451-4635 REGISTER N 11586364390 FREIGHT COLLECT CONTRACT SERVICE EXCELCO 182020	17370.000 KGS	20.000 CBM
LOGO COOPERATIVE COFFEES LOGO PANGOA LOGO OCIA 30/519/0001 PERU ORGANIC FT CONTRACT PEP72 LOTE 5 FLO ID: 920		
CLHU3173510 ML-SA2903065 20 DRY 8'6 250 BAGS 17370.000 KGS 20.000 CBM Shipper Seal : I-00127 Customs Seal : 100127		

Below particulars as declared by Shipper, but without responsibility of or representation by Carrier (see clause 14)

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

Carrier's Receipt (see clause 1 and 14). Total number of containers or packages received by Carrier: 1 container(s)  
 Place of Issue of B/L: Lima, Peru  
 Number & Sequence of Original B(s)/L: THREE/3  
 Date of Issue of B/L: [Redacted]  
 Declared Value (see clause 7.3): [Redacted]  
 Shipped on Board Date: 2007-10-11

SHIPPER, as far as ascertained by reasonable means of checking, in apparent good order and condition unless otherwise stated herein, the total number or quantity of Containers or other packages or units received in the Bay entered "Carrier's Receipt" for carriage from the date of loading (or the date of receipt, if mentioned above) to the Port of discharge (or the Place of Delivery, if mentioned above). If mentioned above, such carriage being always subject to the terms, rights, defenses, provisions, conditions, exceptions, limitations, and liabilities herein (INCLUDING ALL THESE TERMS AND CONDITIONS ON THE REFERENCED NUMBERED LHM AND THESE TERMS AND CONDITIONS CONTAINED IN THE CARRIER'S APPLICABLE TARIFF) and the Merchant's attention is drawn in particular to the Carrier's liability in respect of on deck stowage (see clause 10) and the carrying vessel (see clause 19). Where the bill of lading is non-negotiable the Carrier may give delivery of the goods to the named consignee upon reasonable proof of identity and without requiring surrender of an original bill of lading. Where the bill of lading is negotiable, the Merchant is obliged to surrender one original, duly endorsed, in exchange for the goods. The Carrier accepts a duty of reasonable care to check that any such document which the Merchant surrenders as a bill of lading is genuine and original. If the Carrier complies with this duty, it will be entitled to deliver the goods against what it reasonable believes to be a genuine and original bill of lading, such delivery discharging the Carrier's delivery obligations. In accepting this bill of lading, any local customs or privileges to the contrary notwithstanding, the Merchant agrees to be bound by all Terms and Conditions stated herein whether written, printed, stamped or incorporated on the face or reverse side hereof, as fully as if they were all signed by the Merchant.  
 IN WITNESS WHEREOF the number of original bills of Lading stated on this side have been signed and wherever one original bill of Lading has been surrendered any others shall be void.

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

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

This transport document has one or more numbered attachments

POL (Puerto de carga)

N° Bultos

Términos de pago

N° contenedor

N° precinto.

Flete

Fecha embarque

N° de B/L

Shipper (exportador de la mercancía)

Consignee

Notify

POD (Puerto de descarga)

Peso bruto

Volumen

Descripción de la mercancía

Modelo de conocimiento de embarque



7



Embarque  
al exterior

## *Paso VII: Embarque al exterior*

Modalidades de transporte internacional



Terrestre



Aéreo

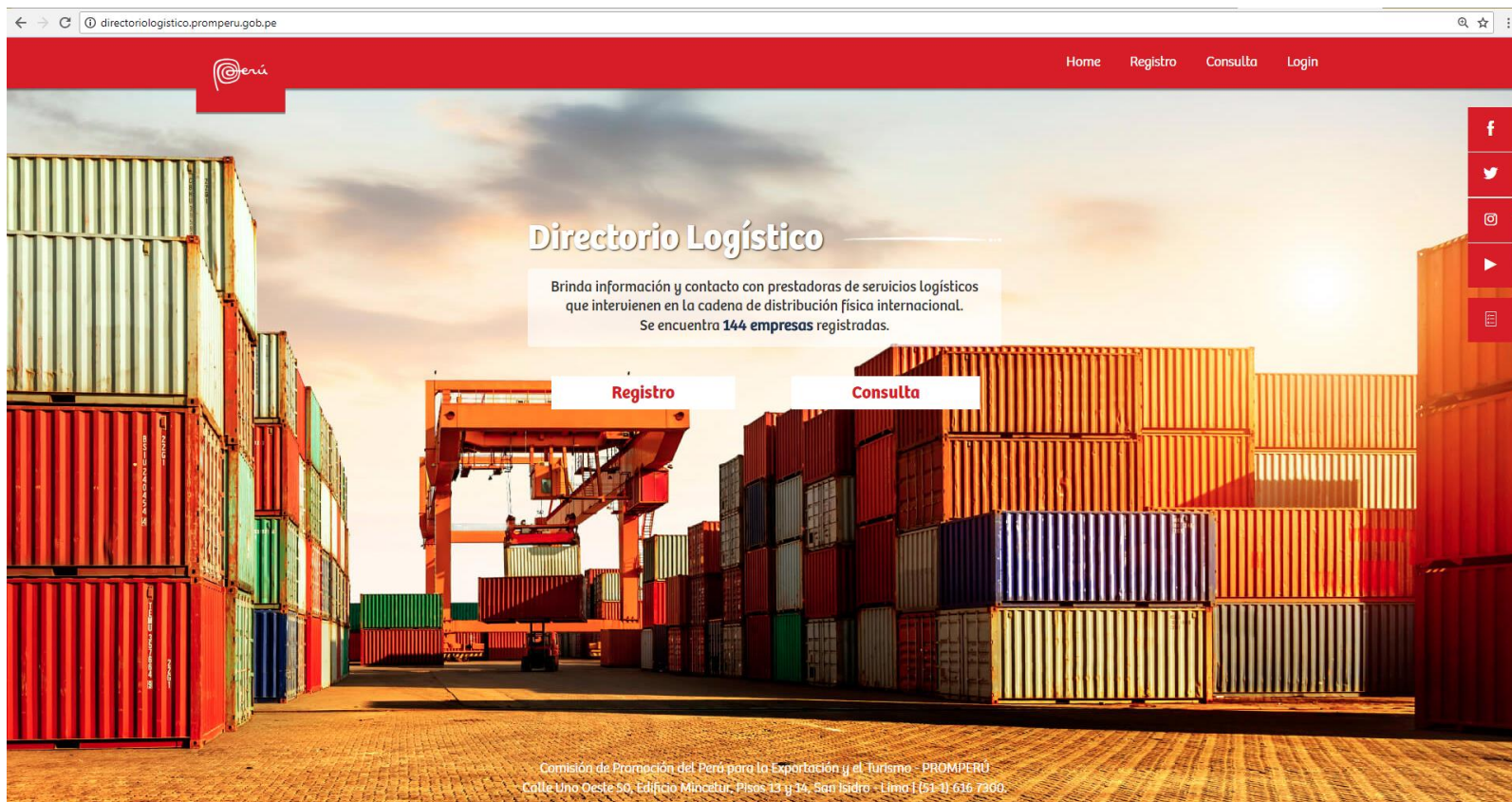


Acuático (marítimo, lacustre y fluvial)





## ¿Dónde encontrar información de los operadores logísticos?



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



# Exportando paso a paso

Así, todos  
podemos hacerlo



## 1 Formalización de tu empresa

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



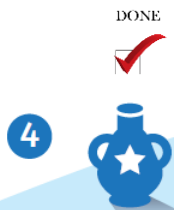
## 2 Estudio del mercado

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



## 3 Perfil de tu producto

Debes efectuar un análisis sobre las características de tu producto para



## 4 Promoción de tu producto

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



## 5 Contacto comercial

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

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



## 6 Trámites de aduana

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



## 7 Embarque al exterior

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

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

## ¡MUY IMPORTANTE!

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



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

08 de mayo de 2019  
Lima, Perú

