



Seminarios Miércoles del exportador

Aprendiendo a exportar paso a paso

Trujillo, 25 de setiembre de 2024

**Claudia
Cervantes**

Departamento de Asesoría Empresarial
y Capacitación

exportaciones@promperu.gob.pe

TABLA DE CONTENIDO

Exportando paso a paso

EXPORTAR ES CRECER, TÚ TAMBIÉN PUEDES



4. Promociona tu producto

Utiliza herramientas de promoción comercial para dar a conocer tu producto en el mercado internacional.

- Ferias internacionales (puedes exhibir tu producto, establecer contacto con potenciales compradores y evaluar la competencia)
- Ruedas de negocios y misiones empresariales
- Promoción directa
- Usa tecnologías de la información para generar contenido por redes sociales
- Desarrolla una página web
- Usa plataformas de marketplaces



2. Haz un estudio de mercado

- Realiza un análisis del mercado internacional para determinar la demanda potencial y las oportunidades de negocios.
- Consulta con fuentes de información: estadísticas y bibliografía especializada.
- Participa en capacitaciones, como las que brinda nuestro portal oficial de Exportemos.pe <https://exportemos.pe/>



2

1



1. Formaliza tu empresa, hazlo con Sunat

- Constitúyete como persona natural con negocio o jurídica.
- Ten un número de RUC en condición activo y habido.
- Deberás estar habilitado para emitir boletas de venta o facturas comerciales.

INICIO

4

5

6

5. Contacto comercial

- Establece contacto con tu comprador potencial.
- Envía información sobre tu empresa y tus productos (cotización, catálogos, ficha técnica, muestras).
- Desarrolla un contrato de compraventa internacional.

Dentro de los medios de pago más utilizados en el comercio internacional son:

- Transferencia bancaria internacional
- Cobranza documentaria
- Carta de crédito

¡MUY IMPORTANTE!

Siempre coordina con tu comprador las condiciones de acceso en su país, para que tus productos lleguen fácilmente a su destino. Como en cualquier importación, él deberá cumplir con las exigencias arancelarias, normas y reglamentaciones de su país.



3. Define el perfil de tu producto

Analiza las características de tu producto para determinar si es exportable, por ejemplo:

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

Si no cuentas aún con un producto, te recomendamos un paso previo: busca y selecciona proveedores locales y adapta tu producto a los requerimientos del mercado internacional.



7



7. Embarque al exterior

Has llegado a 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.
- La agencia de aduanas te entrega los documentos de embarque para que los remitas a tu banco y a tu importador vía courier.
- Si cuentas con una carta de crédito con 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 conforme, procede a realizar la transferencia del pago a tu cuenta.



6. Trámites de aduana

- Si el monto exportado es mayor a USD 5000 FOB, tienes que iniciar el trámite operativo con un agente de aduanas, quien se encargará de realizar la transmisión electrónica de 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 USD 5000 FOB, tú mismo puedes realizar el trámite de exportación ante la Sunat mediante una declaración simplificada de exportación.

Recuerda que también dispones del servicio de Exporta Fácil, cuando tu mercancía no supere el monto de hasta USD 7500 FOB y el peso promedio de cada bulto no exceda los 30 kg.



¿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 afecta a ningún tributo”.

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



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”.

¿Puedo exportar como persona natural sin negocio (solo con DNI)?

Como persona natural, de forma ocasional se puede realizar exportaciones de mercancías siempre y cuando no estés obligado a inscribirte en el RUC y efectúes:

- Máximo 03 exportaciones anuales cuyo valor por operación no exceda de mil dólares americanos (US\$ 1,000)
- Por única vez en un año calendario, cuyo valor exceda los mil dólares americanos (US\$ 1,000) y que no supere los tres mil dólares americanos (US\$ 3,000).



ANEXO 1

DECLARACIÓN JURADA DE VALOR

Yo, de nacionalidad con documento de identidad N° domiciliado en en mérito a la Ley del Procedimiento Administrativo General, Ley N° 27444, declaro el valor FOB estimado de la mercancía, así como los datos siguientes:

Nombre del proveedor
 País de origen de la mercancía:.....

Descripción y Características Tec.	N° de Serie	Código	Marca	Modelo	Unl.	Valor Unit.	Valor Total

Declaro bajo juramento que los presentes datos obedecen a la verdad, sometiéndome a las sanciones administrativas, civiles y penales que correspondan en caso de falsedad de los mismos.

Lugar, día, mes, año.

Firma



¿Dónde encuentro información sobre empresa y formalización?



https://www.cofide.com.pe/apoyo_mipyme.php



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



PLATAFORMA DE APOYO AL EMPRENDEDOR

<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

Consultas al WhatsApp
920 000 316

Consultas al correo electrónico
formalizaperu@trabajo.gob.pe

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

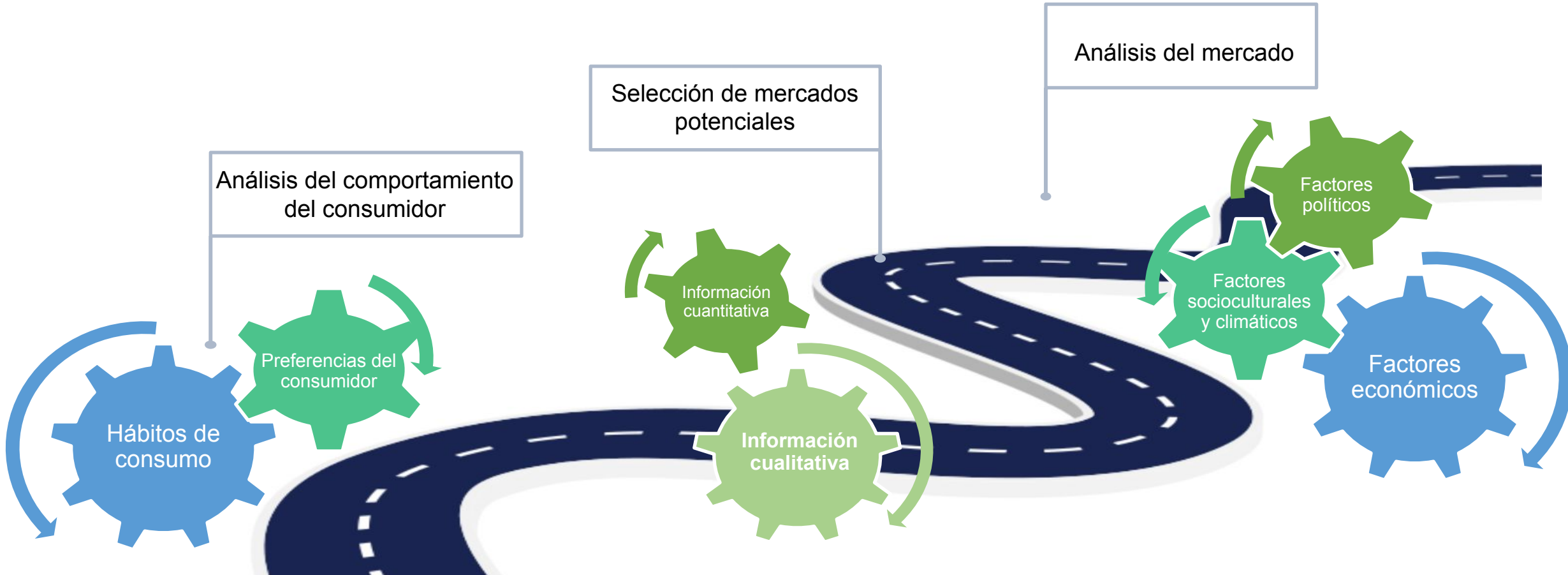


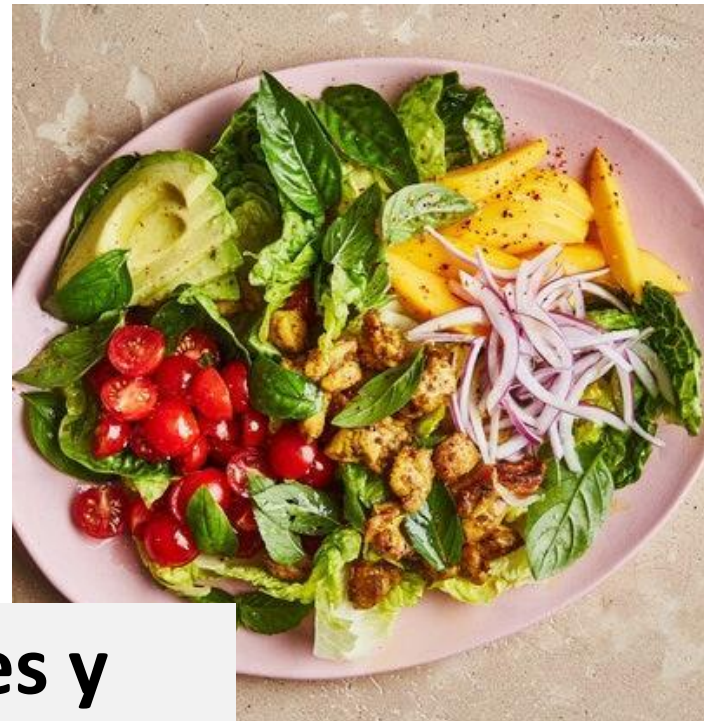
2

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

¿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 Envasos 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

Fichas técnicas de negociación

Oportunidades comerciales para el calzado en Latinoamérica

Las 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	128.908
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

Infografías

Perfil del consumidor de VIETNAM

Niveles Socioeconómicos

Distribución de la población por grupos etarios

Gasto de consumo por tipo de bien y/o servicio

- Alimentación: 35%
- Transporte: 13%
- Hoteles y Restaurantes: 12%
- Aparatos y Servicios para el Hogar: 7%
- Viviendas: 7%
- Educación: 6%
- Salud: 6%
- Otros gastos: 14%

¿Sabías que?..

- Perú y Vietnam son parte del Acuerdo Transpacífico de Comercio Económico (TPP), el primer acuerdo comercial multilateral en el mundo que incluye a Asia y América Latina.
- El ingreso per cápita en Vietnam se ha multiplicado por cuatro en el último decenio. La población menor de 20 años, quienes han crecido con una carrera académica, son más despendidos y acuden a gastos con mayor facilidad.
- Las familias consumen 12 kg de productos perecederos de alto y un 60% muestra preferencias por presentaciones flexibles a nivel.
- En la primera semana de mayo de 2018, el país originó 1,6 millones de turistas, más el doble de la cantidad de visitantes que recibió Perú el año pasado. La cual ha generado que muchos internacionales opten por el desarrollo de productos para este segmento.
- Perú y Vietnam son parte del Acuerdo Transpacífico de Comercio Económico (TPP), el primer acuerdo comercial multilateral en el mundo que incluye a Asia y América Latina.
- El ingreso per cápita en Vietnam se ha multiplicado por cuatro en el último decenio. La población menor de 20 años, quienes han crecido con una carrera académica, son más despendidos y acuden a gastos con mayor facilidad.
- Las familias consumen 12 kg de productos perecederos de alto y un 60% muestra preferencias por presentaciones flexibles a nivel.
- En la primera semana de mayo de 2018, el país originó 1,6 millones de turistas, más el doble de la cantidad de visitantes que recibió Perú el año pasado. La cual ha generado que muchos internacionales opten por el desarrollo de productos para este segmento.

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/aepartmen.htm>

SENASA PERÚ

CONSULTA DE REQUISITOS

Importación
 Exportación
 Tránsito Internacional

PRODUCTO:

Aplicación	Pais de Destino	Pais de Origen
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

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, descargue el manual de registro.

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

Regulaciones para exportar

Cuando **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.

Plataformas

Plaguicidas LMR	Requisitos de Accesos a Mercados (RAM)
plaguicidaslmr.promperu.gob.pe	ram.promperu.gob.pe
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:

El emprendimiento es de todos Minhacienda

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		

EXPORTACIONES TURISMO INVERSIÓN MARCA PAÍS

GOBIERNO DE MÉXICO SIAVI 4.0

SECRETARÍA DE ECONOMÍA SIAVI SISTEMA DE INFORMACIÓN ARANCELARIA VIA INTERNET

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

Capítulo	Partida	Subpartida	Fracción	Descripción
01	0101	010101	01010101	01 Animales Vivos
02	0201	020101	02010101	0201 Cereales, arroz, mijo y barbajanos, vivos
03	0301	030101	03010101	0301 10- Reproductores de raza pura
04	0401	040101	04010101	0401 10.99 Suprimida

SECRETARÍA DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA CENTROAMERICANA

CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY UNITED STATES OF AMERICA

pro|CHILE

PROMOTORA DEL COMERCIO EXTERIOR DE COSTA RICA

INSTITUTO DE PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES E INVERSIONES

GOBIERNO DE ESPAÑA MINISTERIO DE ECONOMÍA Y COMPETITIVIDAD ICEX

UNITED STATES INTERNATIONAL TRADE COMMISSION

Information Advice Contact TFO SERVICIOS PARA PROVEEDORES EXTRANJEROS

Comisión Europea

español

Buscar

DG TRADE

Access2Markets

Inicio Mercancías Servicios Inversión Mercados Caja de herramientas Contacto Asistente comercial

PASO II: Estudio de Mercado

¿Cómo mantenerme informado?



- ✓ **Atención por correo:**
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



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:



Fuente: Mintel.

PASO III: Perfil de tu producto

Regulaciones para exportar:



Requisitos de acceso a mercados (RAM)
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 cigarrros
- ✓ **Certificado Sanitario , autorizaciones y/o permiso**



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



Coated leather

Cuero recubierto



Textile
Textil



Synthetic

Sintético



Leather

Cuero

Regulaciones Promperú: <https://exportemos.pe/asesoria-especializada/regulaciones-para-exportar>



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) with a navigation menu including 'Inicio', 'Descubre Oportunidades', 'Promociona tu Oferta', 'Fortalece tus Capacidades', and 'Contáctanos'. Below the header, there's a section for 'Calendario de eventos comerciales 2024' with filters for 'Sector productivo', 'Tipo de evento', and 'Mercado'. The bottom screenshot shows the 'PERU MARKETPLACE' interface with a search bar, a 'Browse by Category' dropdown, and a featured banner for 'ENDLESS BUSINESS OPPORTUNITIES' featuring a bowl of quinoa. Below the banner, there are category links for '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
MODADECOR
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





Fuente: <https://apiat.pe/>

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

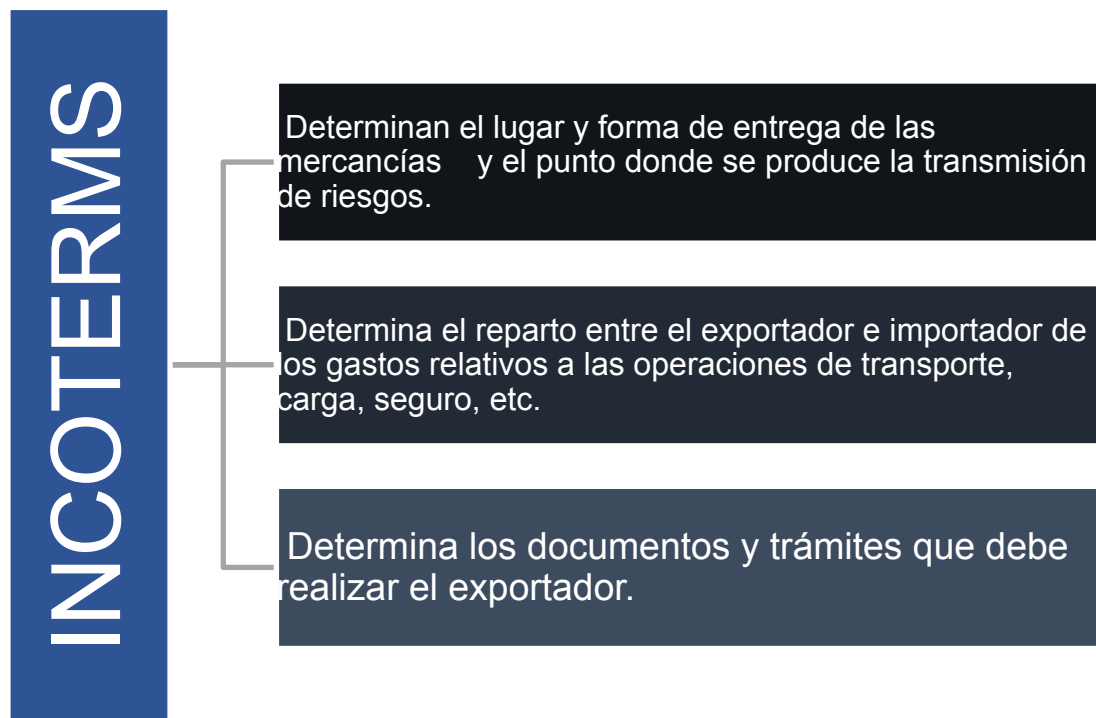
Algunas cláusulas a considerar en el contrato de compra venta internacional:

- 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.

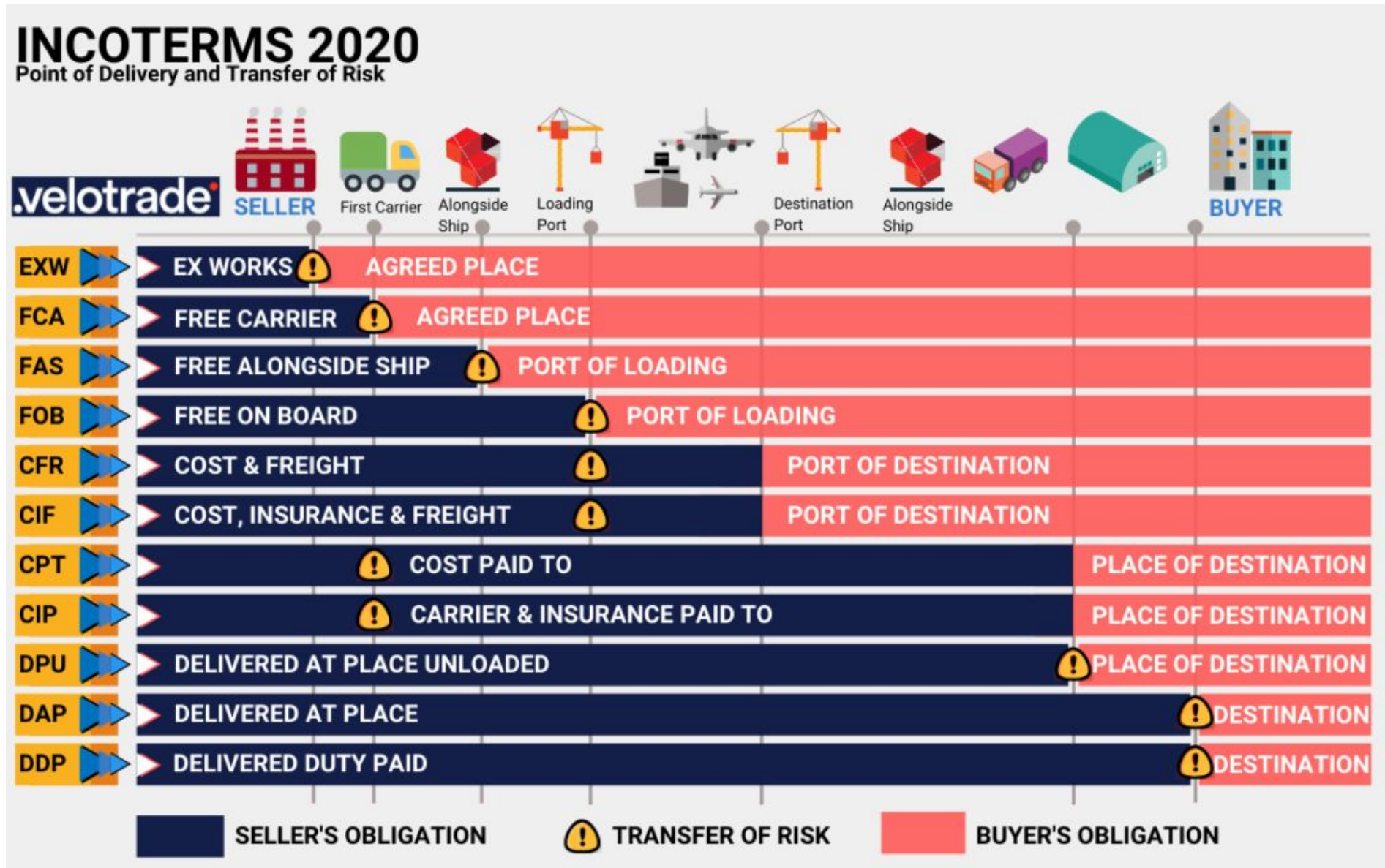


PASO V: Contacto comercial

- 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 Espárragos en Conserva destinados a la Unión Europea

No: 0000-3508

País Expedidor: PERU
Autoridad Competente: Ministerio de Salud, Dirección General de Salud Ambiental

- Identificación del Producto Alimenticio**
Descripción: ESPARRAGOS EN CONSERVA
Nombre científico:
Tipo:
Embalaje:
Presentación:
Peso neto:
- Nombre y Código del Establecimiento Habilitado**
- Destino de los Productos**
Puerto de envío:
Puerto de destino:
Medio de transporte:
Fecha de embarque:
Nombre y Dirección del Expedidor:
Nombre del Destinatario y Dirección del lugar de destino:
- Certificado Sanitario**
LA DIGESA CERTIFICA QUE LOS PRODUCTOS ALIMENTICIOS DESCRITOS EN:
(a) Han sido elaborados en un Establecimiento cuyas instalaciones, están sanitariamente y cumplen con las regulaciones de Higiene y Saneamiento Legal
(b) Proceden de un Establecimiento cuyos procesos están siendo controlados por aplicación del Análisis de Peligros y Control de Puntos Críticos.
(c) Han pasado por un Sistema de Esterilización controlada y son aptos para consumo humano.

LIMA, ABRIL 06, 2008

SENASA PERU
Nº 00343444

CERTIFICADO FITOSANITARIO
PHYTOSANITARY CERTIFICATE

ORGANIZACION DE PROTECCION FITOSANITARIA DEL PERU A ORGANIZACION DE PROTECCION FITOSANITARIA TAILANDIA

DESCRIPCION DEL ENVIO - DESCRIPTION OF CONSIGNMENT
Nombre y dirección del exportador: AGRICOLA RIACHUELO S.A.C.
Y.M.L. CARRETERA A LOS MOLINOS LA TINQUINA - ICA
Nombre y dirección declarada del destinatario: Declarant name and address of consignee: VACHA SHAW FOOD LFS 1532/4 ORACHUEN RD. BANSEWONG THAILAND 1000

Número y descripción de lotes - Number and description of packages: 2280 CAJAS DE 9.2 KG C/U
Marcas distintivas - Distinguishing marks: RIACHUELO / AMANDELLA

Lugar de Origen - Place of Origin: ICA - PERU
Medios de transportes declarados - Declared means of conveyance: MARITIMO
Punto de entrada declarado - Declared point of entry: LAT KEAGANG

Cantidad declarada y nombre del Producto - Name of product and declared quantity: 13.646.00 KG DE UVA
Variedad: RED GLOBE
Nombre botánico de las plantas - Botanical name of plants: Vitis vinifera

TRATAMIENTO DE DESINFESTACION O DESINFESTACION
Fecha - Date: 27.04.2011
Tratamiento - Treatment: INITIAL OF COLD TREATMENT

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

Nº 010408

Nº de Orden (1)	NALADISA	DENOMINACION DE LAS MERCADERIAS
1	8203.42.90	PANTALONES DRILL BEIGE
2	8205.20.00	CAMISA OXFORD BLANCO MELANGA
3	8208.30.00	BLUSA OXFORD BLANCO MELANGA
4	6109.10.00	POLOS DE VARON PIQUE BLANCO CAMISERO
5	6109.10.00	POLOS DE DAMA PIQUE BLANCO CAMISERO
6	6201.93.00	CASACAS
7	6110.20.20	CHALECOS EN DRILL AZUL

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

Nº de Orden (1)	NORMAS (3)
1 - 7	ANEXO V, ARTICULO 6, APENDICE 1

Dentro bajo juramento, en cumplimiento de las normas de origen, que los datos consignados son fidedignos y veraces.
Fecha: LIMA, 31 DE MARZO DEL 2014
Sello y firma del Representante legal del exportador o productor: LUIS FERNANDO RIOS VELA

OBSERVACIONES: Fecha de declaración jurada de origen: 18.03.2014

Certifico la veracidad de la presente declaración, que es verdadera y fiel a la realidad de los hechos.
a los: 31 MAR 2014
LUIS FERNANDO RIOS VELA

ADDITIONAL DECLARATION
Produce was prepared for export in compliance with the conditions of origin and the placement of fruit sensors in accordance with the conditions set out in Annex 5 and cold disinfestation of the SENASA 03434444 certificate n° 34335 emitted 27 of APRIL 2011

PERSONAL INFORMATION
MINISTERIO DE AGRICULTURA
SERVICIO NACIONAL DE FITOSANITARIA
SENASA PERU
Sello y firma: (Signature and Stamp)
Responsabilidad técnica resultante de este certificado.
Conforme a la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria de la FAO



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: **Domeq (Pty) Limited**
 Address: **Addeley Road, North End**
 Port: **Port Elizabeth**

BL No.: **PLZAA329**
 Reference No.:

To order (1): **"ON" SHIP CARRIER**

Notify Party Address: **Hardware Supplies Limited**
 Address: **Cross Avenue**
 Port: **New York**

Place of Receipt: **Port Elizabeth**

Place of Delivery: **New York**

Origin: **Transvaal** | Voyage No.: **1378G** | Port of Loading: **Port Elizabeth** (3)

Port of Discharge: **New York** (3)

Number and Kind of Packages: **1 20 DC Container(s) SEC**
 Description of Goods: **500 Hackaws Model TS 2 with Safety Guard**
 Gross Weight: **200 kg** | Measurement: **0.0000**

Container No.: **GSTU 2150221**
 Seal No.: **388487**
 Packages: **5 Packs** (5)

L/C No.: **180668/DLC** (6)
 Shipped on Board: **on 10 August 2002** (7)

Mark and Number of Containers: **1 / 0**

Freight: **Freight Prepaid** (8)

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: *[Signature]* (11)

3 / Three (10)

3 / Three (10)

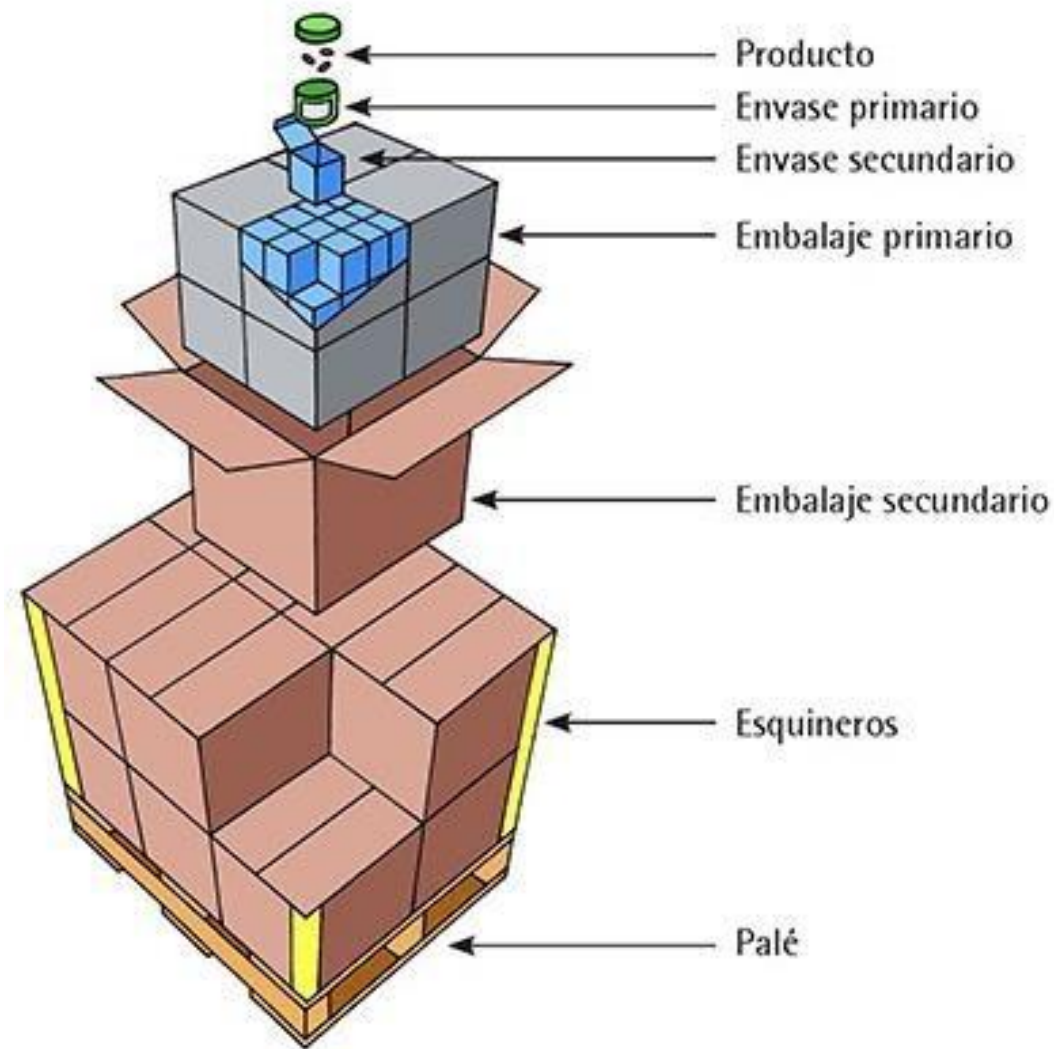


7

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

