

Seminarios virtuales Miércoles del exportador

Los 7 pasos claves para la exportación

Lizbeth Reyes

Departamento de Asesoría Empresarial
y Capacitación

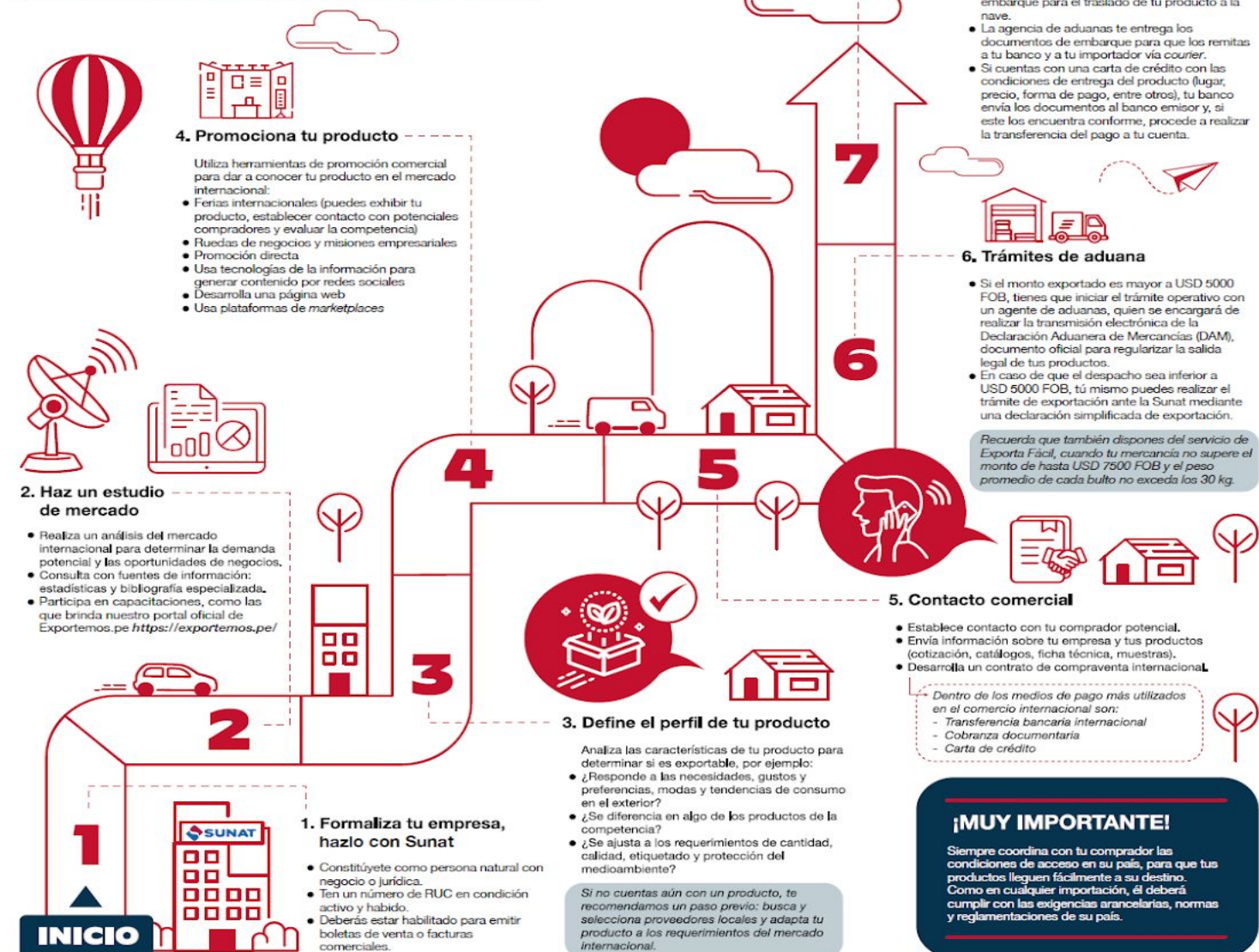
exportaciones@promperu.gob.pe

Lima, 22 de enero de 2025

TABLA DE CONTENIDO

Exportando paso a paso

EXPORTAR ES CRECER, TÚ TAMBIÉN PUEDES



¡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.

¿Qué entendemos por exportar?

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

Artículo 60°.- 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”.



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	Unid.	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



¡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

¿Cómo seleccionar mercados potenciales para exportar?

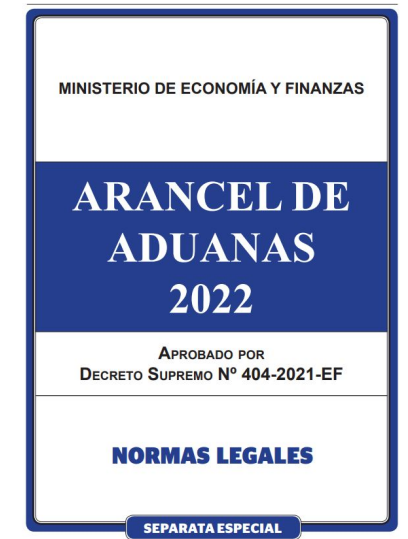
- Se recomienda empezar por los países que son socios comerciales.
- Búsqueda de Información.
 - Estadísticas.
 - Criterios cualitativos y cuantitativos
 - Experiencia de exportaciones u organizaciones especializadas.



PASO II: Estudio de Mercado

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

AGUACATES PALTAS,
FRESCOS O SECOS



Fuente:

https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/2676619/DS404_2021EF.pdf

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

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

SUNAT: Área de División de Clasificación Arancelaria
Muestra para análisis físico-químico, debes pagar una tasa de **S/ 163.00**, de acuerdo con el TUPA de la Sunat (Mesa de Partes Virtual)
Fuente: <https://ww1.sunat.gob.pe/ol-at-ittramitedoc/registro/iniciar>



0804.40.00.00

- Aguacates (paltas)

**Detalle de Exportación por:
Partida / Países
en el Periodo elegido**

(Cifras actualizadas al 31/05/2023)

Partida :

Partida: AGUACATES (PALTAS) , FRESCAS O SECAS Fecha Ini/Fin.: 01.01.1998 / 31.12.9999

Año :

2023 ▼

Mes :

Todo el año ▼

Ordenado por :

Valor FOB ▼

[Consultar](#)

Total de países: 31

#	Código País	País	Peso Neto Kg.	Valor FOB USD.
1	NL	Países Bajos (Holanda)	52,394,752.95	101,107,652.25
2	ES	España	32,577,999.80	63,820,533.44
3	CN	China	15,608,560.92	31,779,769.42
4	CL	Chile	15,228,297.04	22,642,523.26
5	GB	Reino Unido	9,580,162.00	19,413,524.83
6	RU	Federación Rusa	4,482,784.00	9,764,545.91
7	HK	Hong Kong	4,180,636.00	8,583,736.87
8	KR	Corea del Sur (República de Corea)	2,160,615.20	5,463,927.43
9	JP	Japón	1,834,403.76	4,046,368.06
10	US	Estados Unidos	1,819,625.76	3,596,390.62

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?



- Indicadores macroeconómicos
- Política cambiaria.
- Estructura y evolución del mercado interno, su volumen y su aumento.

- Tamaño, crecimiento y densidad de la población y su distribución
- Variaciones climatológicas
- Distribución política
- Sistemas de transporte y comunicaciones

- Definición del segmento objetivo, cuantificación y potencial de crecimiento
- Segmentación según poder de compra
- Hábitos de consumo y sus tendencias
- Motivos de compra y usos del producto

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.](#)



Costumbres y tradiciones

Tendencias del mercado



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

PASO II: Estudio de Mercado



Fichas técnicas de negociación



Infografías



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>

SUNAT

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/aeaparten.htm>

SENASA PERÚ CONSULTA DE REQUISITOS

☐ Importación ☒ Exportación ☐ Tránsito Internacional

PRODUCTO:

Buscar

Aplicación	Pais de Destino	Pais de Origen

Mostrar Requisito

Fuente:

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



Fuente: <https://www.late.gob.pe/FrmLogin.aspx>

Guías Internacionales

Multimercado	Requisitos para la exportación de confecciones textiles Nuevo
Estados Unidos	- Guía de Requisitos Sanitarios y Fitosanitarios para Exportar Alimentos a los Estados Unidos - Guía de etiquetado para exportar alimentos a Estados Unidos - Guía de Reconocimiento de una Sustancia GRAS en Estados Unidos - Guía de alertas de importación de Estados Unidos y gestión para la exclusión de la lista roja de la FDA - Requisitos para la exportación de Paiche, subproductos y derivados, a Estados Unidos - Guía para el desarrollo de registros en base a la regulación de Estados Unidos para alimentos conservados de baja acidez y adificados Nuevo - Guía sobre la ley contra el bioterrorismo de Estados Unidos Nuevo
Unión Europea	- Programa de apoyo a las exportaciones hacia los mercados de Alemania y Europa - Import Promotion Desk (IPD) - Guía para elaboración de Dossier Novel Food Sacha Inchi Nuevo - Guía de Requisitos Sanitarios y Fitosanitarios para Exportar Alimentos a la Unión Europea - Requisitos para la exportación de Paiche, subproductos y derivados, a la Unión Europea Nuevo
México	Guía de requisitos de acceso de alimentos a México
Tailandia	Guía de requisitos de acceso de Alimentos a Tailandia
Sudáfrica	Guía de requisitos de acceso de Alimentos a Sudáfrica
Turquía	Guía de requisitos de acceso de Alimentos a Turquía
Ecuador	Guía de requisitos de acceso de alimentos a Ecuador
Chile	Guía de requisitos de acceso de alimentos a Chile
Rusia	Guía de requisitos de acceso de alimentos a Rusia
Canadá	Guía de requisitos de acceso de alimentos a Canadá
Brasil	Guía de requisitos de acceso de alimentos a Brasil
Corea del Sur	Guía de requisitos de acceso de alimentos a Corea del Sur
Japón	Guía de requisitos de acceso de alimentos a Japón
China	Guía de requisitos de acceso de alimentos a China

Regulaciones Promperú:

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



PASO II: Estudio de Mercado

POR DESTINO:

DIAN
POR UNA COLOMBIA MÁS HONESTA

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



GOBIERNO DE MÉXICO **SIAMI 4.0**

SE SECRETARÍA DE ECONOMÍA **SIAMI** 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

SIAMI 4

Capítulo 01

Partida 0101

Subpartida 010101

Fracción 01010101

01 Animales Vivos

0101 Cereales, arroz, mijo y bardaginos, vivos

010110 - Reprodutores de raza pura

010110.99 Suprimida



Comisión Europea

español

Buscar

DG TRADE

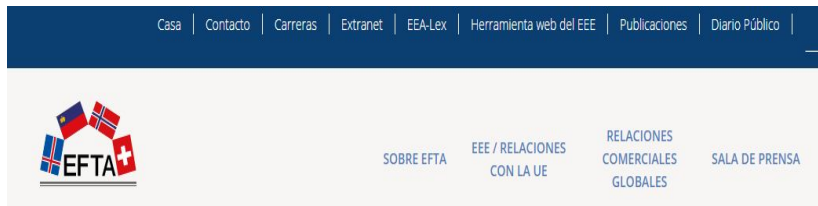
Access2Markets

Inicio Mercancías Servicios Inversión Mercados Caja de herramientas Contacto Asistente comercial



PASO II: Estudio de Mercado

POR BLOQUE:



<https://www.efta.int/>

COMUNIDAD
ANDINA



<http://www.comunidadandina.org/>



www.cbi.eu



<https://www.aladi.org/accesoamercados/>

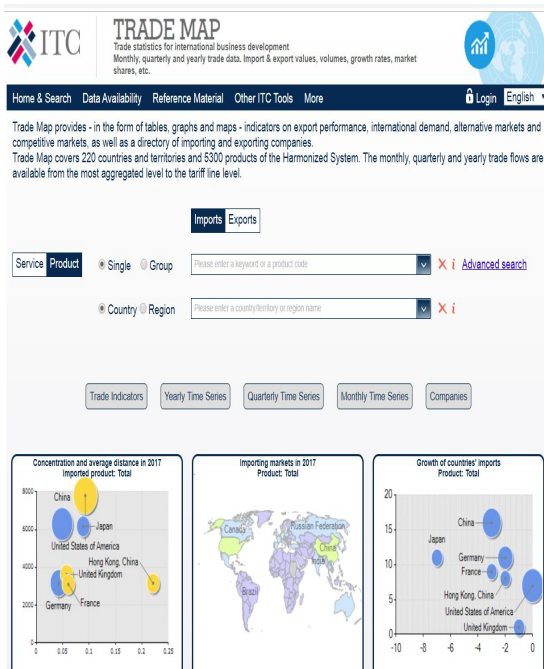


<https://www.mercosur.int/>

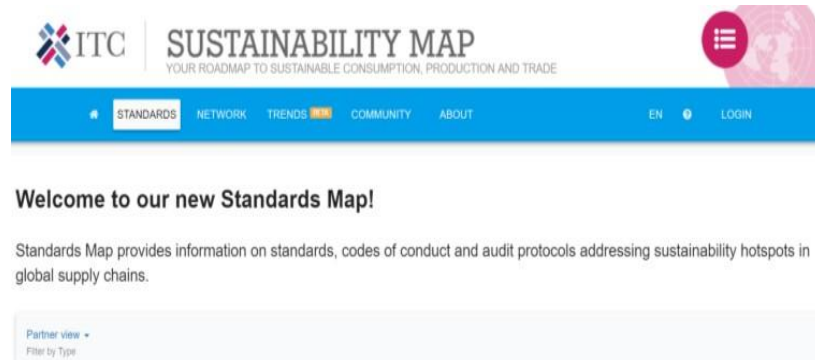
PASO II: Estudio de Mercado

Otras herramientas de inteligencia comercial:

INTERNACIONAL:



www.trademap.org/



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



Detectar oportunidades de exportación para el desarrollo comercial

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

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

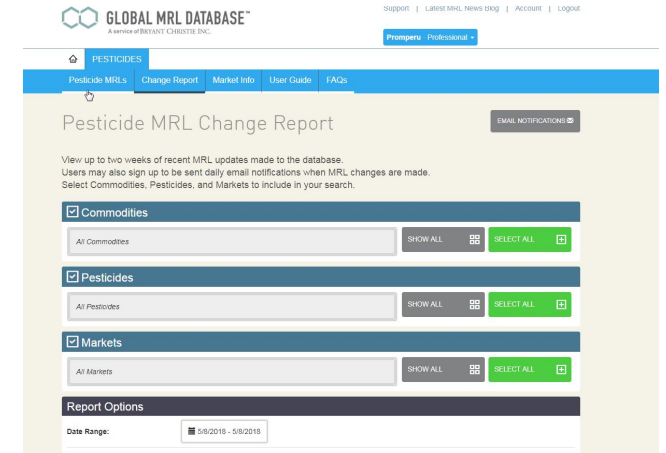
1. productos, mercados y proveedores con **potencial de exportación** (sin explotar)
2. oportunidades para la **diversificación de las exportaciones**

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

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



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



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



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



Perfil de tu producto

PASO III: Perfil de tu producto

Se recomienda analizar las características del 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?*

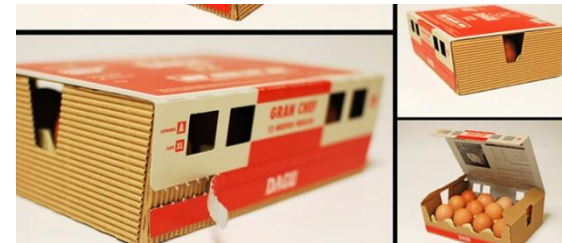
Regulaciones para exportar:

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



- Barreras no arancelarias

- ❖ Cuotas, Antidumping,
 - ❖ Seguridad
 - ❖ Medio Ambiente
 - ❖ Aspectos Sociales
 - ❖ Embalaje de madera
 - ❖ Límites máximos de residuos plaguicidas (LMR)
-
- ❖ No exceder niveles de metales pesados
 - ❖ Autorización de denominación de origen
 - ❖ Autorización de por ministerio de cultura



Regulación por producto

- Certificados

Productos origen vegetal: Certificado fitosanitario (SENASA)

Productos origen animal: Certificado zoosanitario (SENASA)

Alimentos procesado: Certificado sanitario (DIGESA)

Productos orgánicos: Certificado de productos orgánicos (laboratorios privados)

Cosméticos, medicamentos y aparatos médicos Certificado sanitario (DIGEMID)

Producto pesquero: Certificado Productos Hidrobiológicos (SANIPES - ITP)

Productos de protección como flora Y fauna: Certificado CITES (SERFOR)

Joyas : marcado sobre la pureza del producto.

MINISTERIO DE SALUD
PERU
DIGESA
DIRECCION GENERAL DE SALUD AMBIENTAL

CERTIFICADO SANITARIO
Relativo a los Países en Comercio Andinista y a la Unión Europea -

País Exportador: PERU
Autoridad Competente: Ministerio de Salud, Dirección General de Salud Ambiental (DIGESA)

1. Identificación del Producto Alimenticio
Descripción: ESPARRAGOS EN CONSERVA
Nombre científico:
Tipo:
Embalaje:
Presentación:
Peso neto:

2. Nombre y Código del Establecimiento Habilitado

3. Destino de los Productos
Puerto de destino:
Medio de transporte:
Fecha de embarque:
Nombre y Dirección del Exportador:
Nombre del Destinatario y Dirección del lugar de destino:

4. Certificado Sanitario
LA DIGESA CERTIFICA QUE LOS PRODUCTOS ALIMENTICIOS DESCRITOS EN EL ÍTEM 1:
(a) Han sido elaborados en un Establecimiento cuyas instalaciones, están habilitadas sanitariamente y cumplen con los requisitos de Higiene y Saneamiento Legales.
(b) Proceden de un Establecimiento cuyo proceso están siendo controlados por la aplicación del Análisis de Peligros y Control de Puntos Críticos.
(c) Han pasado por un Sistema de Certificación controlado y son aptos para el consumo humano.

LIMA, ABRIL 02 2008

SENASA
PERU
Nº 00343444

CERTIFICADO FITOSANITARIO
PHYTOSANITARY CERTIFICATE

ORGANIZACIÓN DE PROTECCIÓN FITOSANITARIA DEL PERU
A: ORGANIZACIÓN DE PROTECCIÓN FITOSANITARIA DEL TAILANDIA

DESCRIPCIÓN DEL ENVÍO - DESCRIPTION OF CONSIGNMENT
Nombre y dirección del exportador: ASEA CO. LTD. BANGKOK THAILAND 10100
Número y dirección declarada del destinatario: (Declared name and address of consignee) VACHA NONG FARM LTD 1431/6 PANCHACHUEN RD BANGKOE BANGKOK THAILAND 10100
Número y descripción de bultos: (Number and description of packages) 2290 Cajas de 8.2 Kg. /C/U
Marca declarada: (Designating mark) RIACHUELO / AMANDA LIA

Lugar de Origen - Place of Origin: ICA - PERU
Medio de transporte declarado: MARITIMO
Puerto de entrada declarado: LAT NARANG

Cantidad declarada y nombre del Producto: 19,646.00 Kg. DE UVA
Varietades: RED GLOBE
Nombre botánico de las plantas: Vitis vinifera

TRATAMIENTO DE DESINFESTACIÓN O DESINFESTACIÓN - DISINFESTATION AND/OR DISINFESTATION TREATMENT
Fecha - Date: 27-04-2011
Tratamiento: INITIAL OF cold treatment
Producto químico (ingrediente activo) - Chemical Product (active ingredient):
Duración y temperatura - Duration and temperature:
Concentración - Concentration:

DECLARACIÓN ADICIONAL - ADDITIONAL DECLARATION
The consignment of 19,646 kg of fresh table grapes was prepared for export in accordance with the conditions for import of fresh table grapes to the cultivation and the placement of fruit sensors in containers in accordance with the conditions for export from Peru to Thailand and cold disinfection in the container. CONTAINER Nº NYKV 110098-9
Nota: sus datos de identificación: 305333 emitido 27 de marzo 2011

ADEX
CERTIFICADO DE ORIGEN
ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE INTEGRACIÓN
ASOCIACIÓN LATINO-AMERICANA DE INTEGRACIÓN

PAÍS EXPORTADOR: PERU
PAÍS IMPORTADOR: BRASIL

Nº de Orden (1)	NALADISA	DENOMINACIÓN DE LAS MERCADERÍAS
1	8203 42 90	PANTALONES DRILL BEIGE
2	8205 20 00	CAMISA OXFORD BLANCO MALANGA
3	8206 30 00	BLUSA OXFORD BLANCO MALANGA
4	8106 10 00	POLOS DE VARON PIGUE BLANCO CAMBERO
5	8107 10 00	POLOS DE DAMA PIGUE BLANCO CAMBERO
6	8207 93 00	CAMISAS
7	8110 20 20	CHALECOS EN DRILL AZUL

DECLARACION DE ORIGEN
(DECLARACION JURADA)
DECLARAMOS que las mercaderías indicadas en el presente formulario, correspondiente a la Factura Comercial N°. 0002-000027 cumplen con lo establecido en las normas de origen del Acuerdo (2) - ACE N° 66, de conformidad con el siguiente desglose:

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

Declaro bajo juramento, en cumplimiento de las normas de origen, que los datos consignados son fidedignos y veraces.
Fecha: LIMA, 21 DE MARZO DEL 2014
Sello y firma del Representante legal del exportador o productor:
OBSERVACIONES: Fecha de declaración jurada de origen: 18.03.2014

CERTIFICACIÓN DE ORIGEN
Certifico la veracidad de la presente declaración, hecha en y firmada en la ciudad de LIMA, a los 21 MAR 2014.
"ASOCIACIÓN DE EXPORTADORES"
"LUIS FERNANDO MORA VELAZQUEZ"

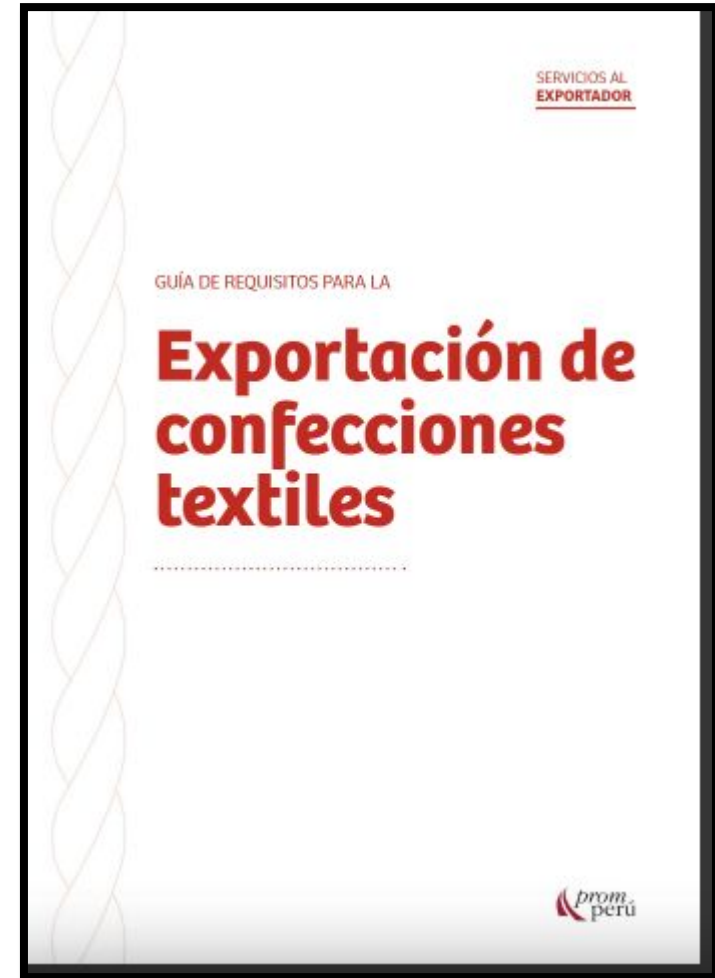
Textiles: normativa de etiquetado según país destino

Para prendas de vestir es necesario tener en cuenta la “normativa de etiquetado” que indica la información que debe contener la etiqueta de una prenda de vestir, como:

- Nombre del importador/exportador.
- Nombre y porcentaje de fibras que componen la prenda principal.
- País de origen.
- Talla (En caso sea prendas de vestir)
- Instrucciones de cuidado y conservación de la prenda.
- Otras especificaciones pertinentes de acuerdo al país de destino.**

Toda esta información debe encontrarse adherida a la prenda, no borrarse y contener la información clara y completa. La información de la etiqueta debe estar en el idioma oficial del país de destino.

- Requisitos para exportación de confecciones textiles: <https://repositorio.promperu.gob.pe/server/api/core/bitstreams/e7c7b0b3-8983-4088-8d78-028e15ee4327/content>



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/>

PASO III: Perfil de tu producto

Arancel Advalorem: Específico, Mixtos.

PAÍS DE DESTINO

PAÍS EXPORTADOR

AÑO

PRODUCTO SA6 ☐ CÓDIGO DE LÍNEA ARANCELARIA NACIONAL

BUSCAR

Perú

Estados Unidos de A...

2021

080440 - Dátiles, higos, piñas (ananás), ag...

Ingrese la palabra clave para su producto

CÓDIGO DE LÍNEA ARANCELARIA NACIONAL DEL PRODUCTO

0804400000 - Dátiles higos piñas (ananás) aguacates (paltas) guayabas mangos y mangostanes frescos o secos: Aguacates ...

Derechos de aduana ⓘ

Por producto **0804400000** – Dátiles higos piñas (ananás) aguacates (paltas) guayabas mangos y mangostanes frescos o secos: Aguacates (paltas)
Exportado desde **Estados Unidos de América** a **Perú**
Año arancelario: **2021 (HS Rev.2017)**

Régimen arancelario ⓘ	Arancel aplicado ⓘ	EAV ⓘ	Nota
MFN duties (Applied) ⓘ	6%	6%	
Preferential tariff for United States ⓘ	0%	0%	Detalles del acuerdo comercial ▼

Fuente: <https://www.macmap.org/es/query/customs-duties>

Ventanilla Única de Comercio Exterior

vuce

Perú

PERÚ

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo

Certificado Origen
Certifica que tus productos son originarios del país y goza de beneficios comerciales

TOMA
NOTA

AUTO - CERTIFICABLE:

USA

Canada

Australia

South Korea

Para cualquier consulta sobre la **normativa de Reglas de Origen de los acuerdos comerciales**, puedes enviar un correo a origen@mincetur.gob.pe.

Fuente:
<https://www.gob.pe/1042-ministerio-de-comercio-exterior-y-turismo-la-auto-certificacion-para-el-certificado-origen>



• Barreras arancelarias

ALGAS

- México (Con TLC)

Tariff regime ⓘ	Applied Tariff ⓘ
MFN duties (Applied) ⓘ	20%
Preferential tariff (AAP.CE67) for Peru ⓘ	0%



*Para poder acogerse al arancel preferencial es obligatorio el certificado de origen

- Nepal (Sin TLC)

Tariff regime ⓘ	Applied Tariff ⓘ
MFN duties (Applied) ⓘ	10%

FUENTES:

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

PALTA

- Colombia (Con TLC)

Régimen arancelario ⓘ	Tarifa Aplicada ⓘ
Derechos NMF (aplicados) ⓘ	15%
Arancel preferencial para los países de la CAN ⓘ	0%

- Turquía Sin TLC

Régimen arancelario ⓘ	Tarifa Aplicada ⓘ
Derechos NMF (aplicados) ⓘ	45%

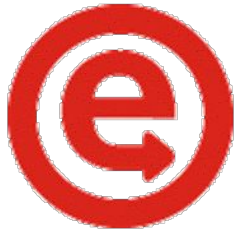
PASO III: Perfil de tu producto

Regulaciones para exportar:



**Requisitos de
acceso a mercados
(RAM)**
ram.promperu.gob.pe

¿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

4 Promoción de tu producto

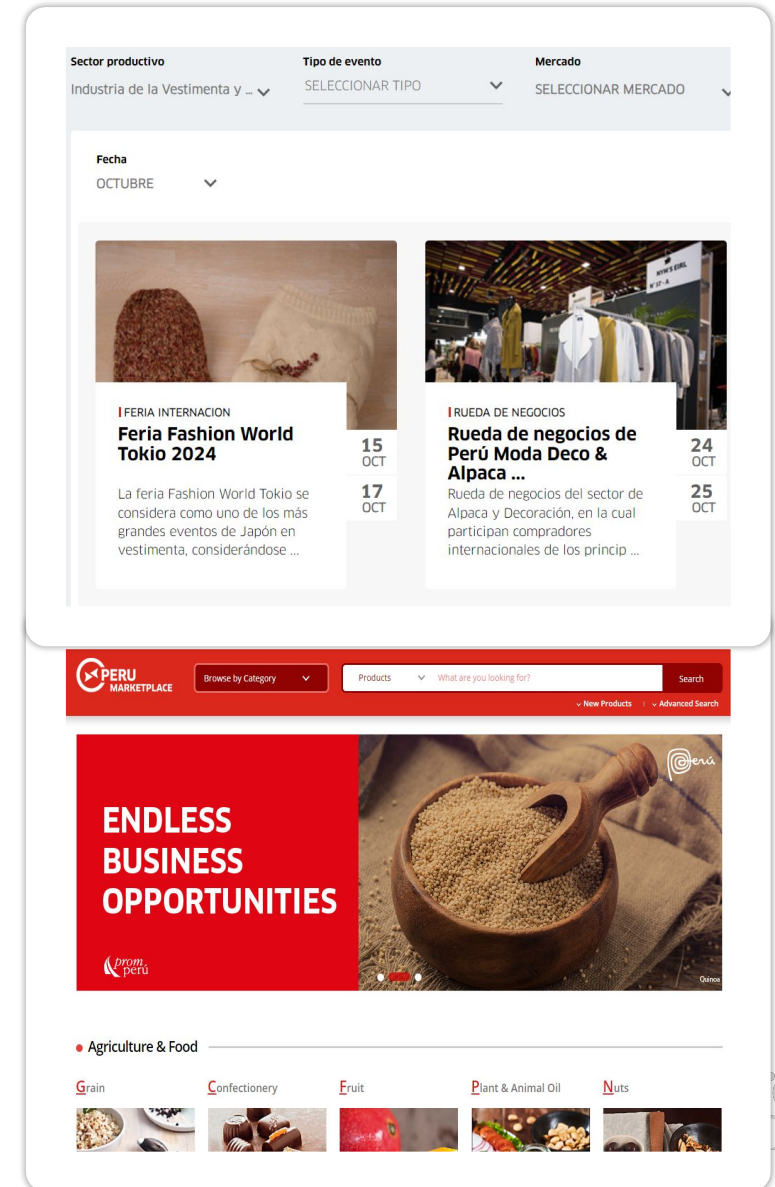
PASO IV: Promoción de tu producto

31

¿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.
<https://exportemos.pe/promocion-comercial/calendario-de-eventos>

- **Perú Marketplace** canal online gratuito que Mincetur y PROMPERÚ ponen a disposición para la promoción de la oferta exportable peruana
<https://www.perumarketplace.com/>



om
perú

PASO IV: Promoción de tu producto

¿Dónde puedo encontrar más información acerca ferias internacionales?



Ferias internacionales en Perú



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

35

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.

13.1.

CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL

Conste por el presente documento el contrato de compraventa internacional de mercaderías que suscriben de una parte: empresa constituida bajo las leyes de la República debidamente representada por su con Documento de Identidad N° domiciliado en su Oficina principal ubicado en a quien en adelante se denominará EL VENDEDOR y, de otra parte S.A., inscrito en la Partida N° Del Registro de Personas Jurídicas de la Zona Registral N° debidamente representado por su Gerente General don identificado con DNI N° Y señalando domicilio el ubicado en Calle N° Urbanización distrito de provincia y departamento de República del Perú, a quien en adelante se denominará EL COMPRADOR, que acuerdan en los siguientes términos:

GENERALIDADES

CLAUSULA PRIMERA:

1.1. Las presentes Condiciones Generales se acuerdan en la medida de ser aplicadas conjuntamente como parte de un Contrato de Compraventa Internacional entre las dos partes aquí nominadas.

En caso de discrepancia entre las presentes Condiciones Generales y cualquier otra condición Específica que se acuerde por las partes en el futuro, prevalecerán las condiciones específicas.

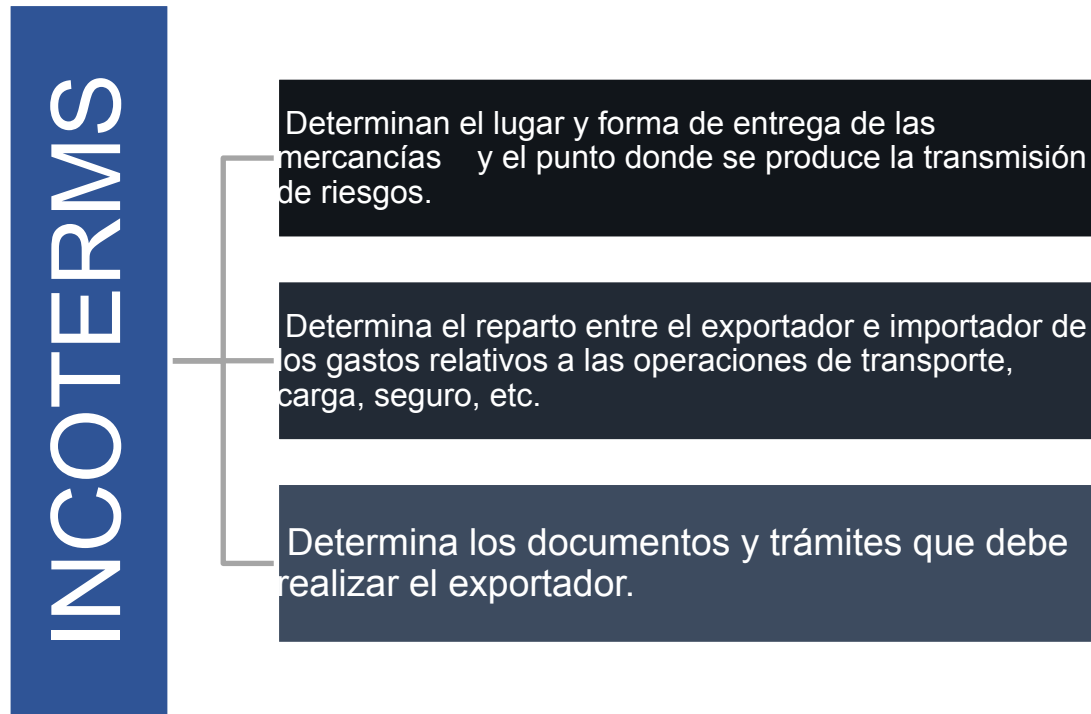
1.2. Cualquier situación en relación con este contrato que no haya sido expresa o implícitamente acordada en su contenido, deberá ser gobernada por:

- a) La Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa Internacional de Productos (Convención de Viena de 1980, en adelante referida como CISG, por sus siglas en ingles.) y,
- b) En aquellas situaciones no cubiertas por la CISG, se tomará como referencia la



PASO V: Contacto comercial

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



PASO V: Contacto comercial

Embalaje y verificación

Carga

Transporte

Trámites de exportación

Carga a bordo

Flete

Descarga de buque

Trámites de importación

Transporte hasta destino

Descarga en destino

PAÍS, CIUDAD, LUGAR DE ORIGEN

TRANSPORTE

PAÍS, CIUDAD, LUGAR DE DESTINO

Incoterms® 2020 ICC | Reglas para cualquier modo o modos de transporte

EXW	COSTO										
	RIESGO										
FCA	COSTO										
	RIESGO										
CPT	COSTO										
	RIESGO										
CIP	COSTO										
	RIESGO										
	SEGURO										
DAP	COSTO										
	RIESGO										
DPU	COSTO										
	RIESGO										
DDP	COSTO										
	RIESGO										

Incoterms® 2020 ICC | Reglas para transporte marítimo y vías navegables interiores

CFR	COSTO										
	RIESGO										
FOB	COSTO										
	RIESGO										
FAS	COSTO										
	RIESGO										
CIF	COSTO										
	RIESGO										
	SEGURO										

VENDEDOR

COMPRADOR

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.

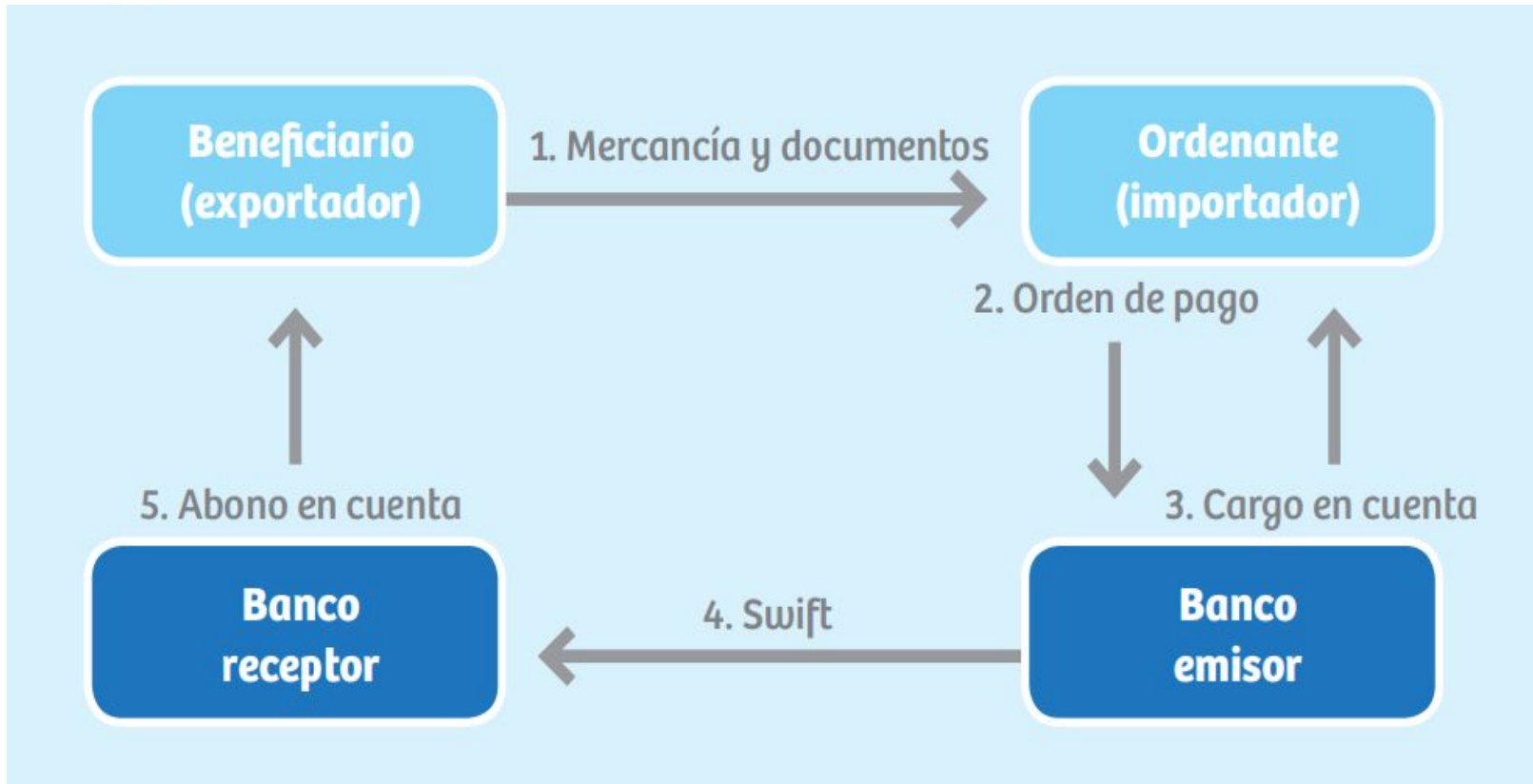


Promperú pone a tu disposición el Simulador Financiero para medios de pago, financiamientos y garantías.

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

PASO V: Contacto comercial

Transferencia internacional



1. Mercancía y documentos

2. Orden de pago

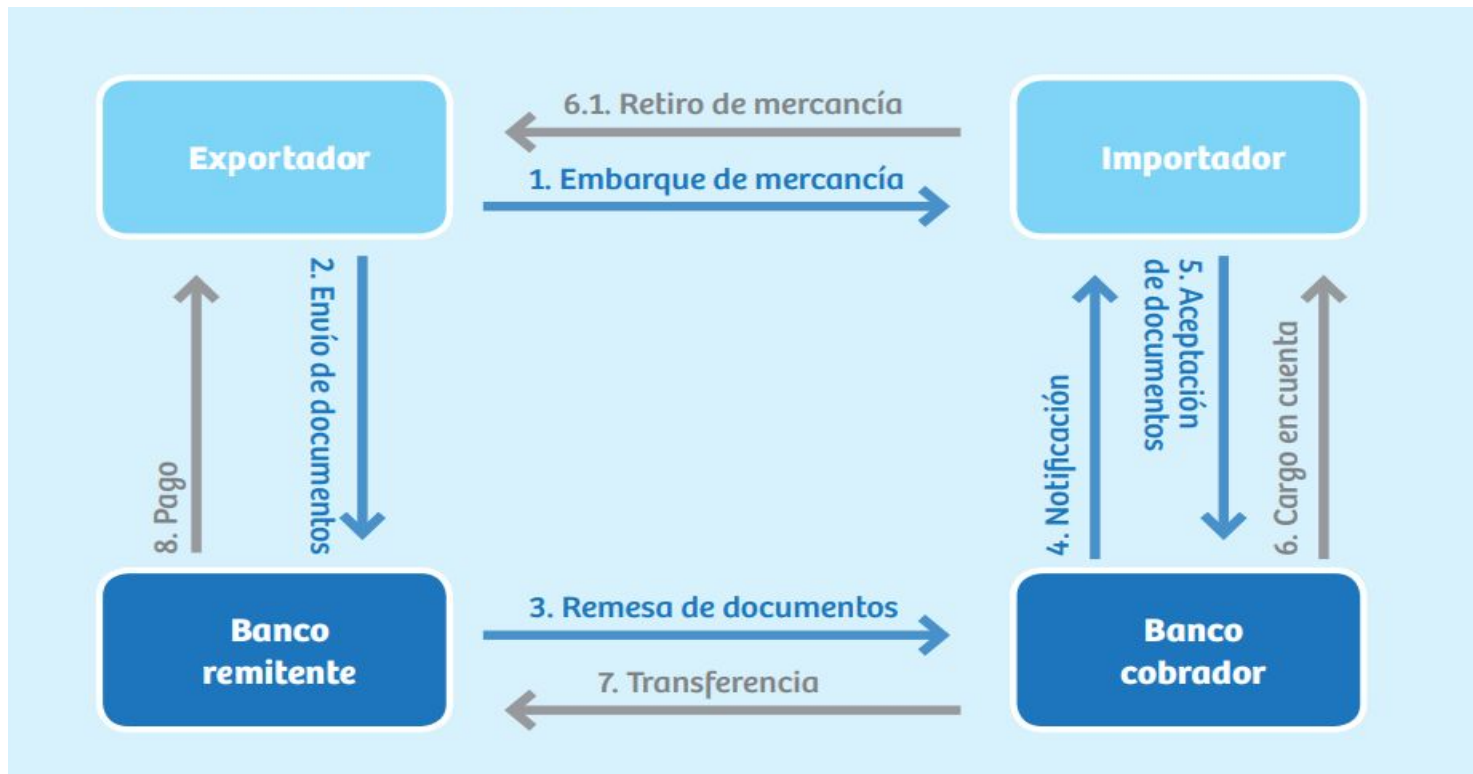
3. Cargo en cuenta

4. Swift

5. Abono en cuenta

PASO V: Contacto comercial

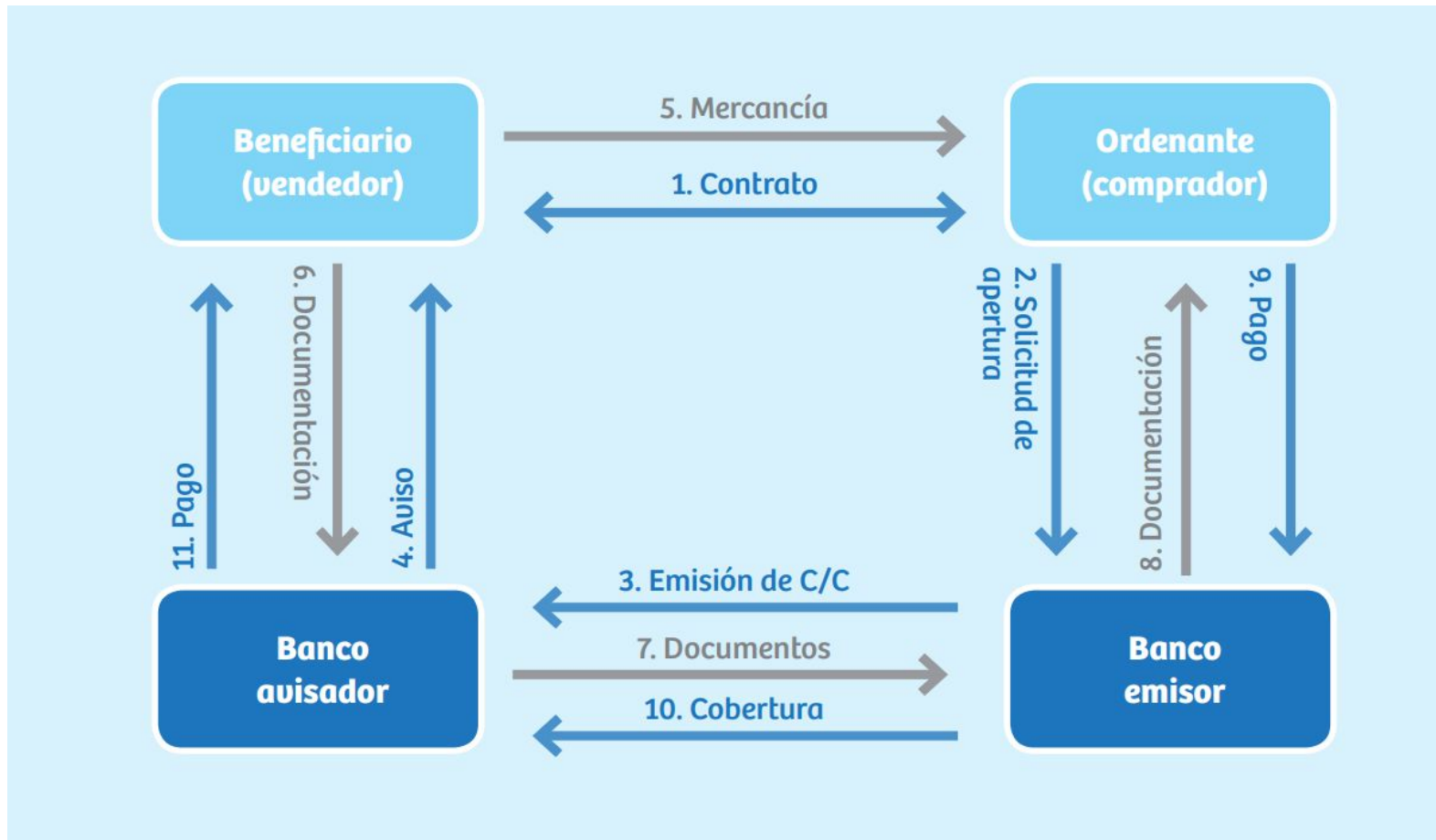
Cobranza documentaria



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

PASO V: Contacto comercial

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



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

EXPORTACION DEFINITIVA

Aduana		Código	DECLARACION UNICA DE ADUANAS (A)		2 REGISTRO DE ADUANA
MARITIMA DEL CALLAO		118			
NP Orden	Destinación	Modalidad	Tipo Despacho	NP DUA Prov.	Nº Declaración: 000001
000001	10	1	NORMAL		Fecha Numeración: 01/01/2013
1.1 Importador/Exportador					Sujeto a: ROJO
BERPAZ TEXTILES S.A.C.					
1.2 Código y Documento de Identificación			1.3 Dirección de Importador/Exportador		1.4 Cod.Ubi.Geo.
4-20508718781			JR. HIPOLITO UNANUE 1664 URB. SAN PABLO LA VICTORIA LIMA		
3 TRANSPORTE		3.1 Empresa Transporte	Código	3.2 NP Manifesto	3.3 Via Transporte
		AGENCIA MARITIMA AGUNSA - 8264		2012 - 20859	1 - MARITIMO
3.4 Fecha Término Desc/Embar		3.5 Empresa Transporte (T/R)	Código	3.6 Unidad Transporte (T/R)	3.7 Aduana D/S
05/11/2012		-			
4 ALMACEN		4.1 Depósito Temporal	Código	4.2 Depósito A.Autorizado	Código
		ALCONSA - 3550		ALCONSA	0
5 TRANSACCION		5.1 Entidad Financiera	Código	5.2 Modalidad	Código
		BAICO INTERAMERICANO DE FINANZAS - 038		MAS DE PAGO - 7	
6 VALOR ADUANA		6.1 FOB/Valor Clausula venta	6.2 Flete/Comisión Exterior	6.3 Seguro/Gastos Ded.	6.5 Valor Aduana/Valor Neto Entrega
		23000	680.4	20.0	23700.4
OTROS DATOS DILIGENCIA		Total Peso Neto	Total Peso Bruto	Total U.Fisicas	Total U.Comercial.
		3316.6	3359.0	56.0	32200.0

Ingresar a esta opción



EXPORTACION SIMPLIFICADA

SUNAT		DECLARACION SIMPLIFICADA DE EXPORTACION VIA WEB		DSE: 235 2011 000329 48
				Fecha: 27/07/2011
				Canal:
1. MODALIDAD DE EXPORTACION				
12. Mercancías con valor comercial hasta US\$ 5000				
2. IDENTIFICACION				
2.1 Exportador (Remitente):		2.2 N° RUC:		
GATE GOURMET PERU S.R.L.		20341848655		
2.3 Dirección:		2.4 País Destino:		
ELMER FAUCETT		AZERBAIJAN		
3. TRANSPORTE ALMACENAMIENTO				
3.1 Via de Transporte		3.2 Empresa de Transporte COD	3.3 Nave Vuelo o Placa	3.4 Doc. Transporte
AEREA(4)		(IB)		DEMB556458
3.5 Fecha Embarque		3.6 N° de Manifesto	3.7 Cod. Aduana Salida	3.8 N° Bultos
		AEREA DEL CALLAO	200	80
3.10 Depósito Temporal COD		3.11 Dirección/local designado por el exportador		
AQP EXPRESS CARGO S.A.C. - 3913				
4. DECLARACION DE MERCANCIAS				
Serie	SubPartida Nacional	Descripción de la Mercancia	valor FOB	Cant. UF
1	8409996000	Camisas para Verano	1,500.00	200.00



Exporta Fácil		DECLARACION EXPORTA FACIL		Guia Postal: CP-72, EM-1, CN-22, CN-23
				"A"
		DSE No		244- 2007-48- 000019-6
		Moro:		Fecha: 20/06/2007
1 Exportador (remitente):		JUAN ROJAS TORRES		RUC : 10446707236
Dirección:		AV. LAS FLORES 1234		
País:		PERU	Ciudad:	LIMA
Persona de Contacto:		JUAN ROJAS TORRES	Tel.Fax:	4113322
E-Mail:		juanjastones@yahoo.es		
2 Importador (destinatario):		ALBERTO PEREZ CASTILLA		
Dirección:		AV. CONSTITUCIÓN 354 URB LOS MOSTOLES		
País:		SPAIN	Ciudad:	MADRID
Persona de Contacto:		ALBERTO PEREZ CASTILLA	Tel/Fax:	
E-Mail:		aperez@yahoo.es		
3 DESCRIPCION DE LA MERCANCIA				
Ser	Subpartida nacional	Descripción de la Mercancia	Valor Venta Bulto	Cantidad TUF
1	305591000	ALETAS DE TIBURON EN POLVO	1000	2 1 -



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



Documentos comerciales

- Factura Comercial : exenta IGV
- Lista de Empaque o “packing list”
- Documento de transporte
- Certificado de origen

*Estados Unidos, Canadá, Corea: Auto-certificación

<https://www.mincetur.gob.pe/comercio-exterior/certificacion-de-origen/>

*Para los demás países este documento debe ser emitido por ADEX, Cámara de Comercio de Lima o Sociedad Nacional de Industrias.

- Certificados según producto

Modelos de documentos

http://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?_page_ =827.82600

7 Embarque al exterior

PASO VII: Embarque al exterior

Modalidades de transporte internacional



Terrestre



Aéreo



Acuático (marítimo, lacustre y fluvial)



PASO VII: Embarque al exterior

¿Dónde encontrar información de los operadores logísticos?



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



VER MAPA PARA ESTA RUTA

Puerto de origen (Perú)	Puerto de destino	US\$ Tarifa promedio de flete por contenedor (*)				Días de tránsito (**)	Frecuencia de salida (**)	Líneas navieras
		Contenedores			Mercadería Consolidada Tm/m³			
		20 pies	40 pies	40 pies refrigerado				
Callao	Manzanillo (México)	1,400	1,700	4,500	60	7	SEMANAL	Ver líneas
Callao	San Diego (Estados Unidos)	1,500	2,200	4,300	80	20	SEMANAL	Ver líneas
Callao	Long Beach (Estados Unidos)	1,700	2,100	4,500	80	22	SEMANAL	Ver líneas
Callao	Los Angeles (Estados Unidos)	1,560	2,440	4,540	80	19	SEMANAL	Ver líneas
Callao	Oakland (Estados Unidos)	1,500	2,500	4,700	110	28	SEMANAL	Ver líneas
Callao	Seattle (Estados Unidos)	1,800	2,800	4,800	131	26	SEMANAL	Ver líneas
Callao	Vancouver (Canadá)	2,046	2,802	5,665	129	27	SEMANAL	Ver líneas