

Aprendiendo a Exportar Paso a Paso



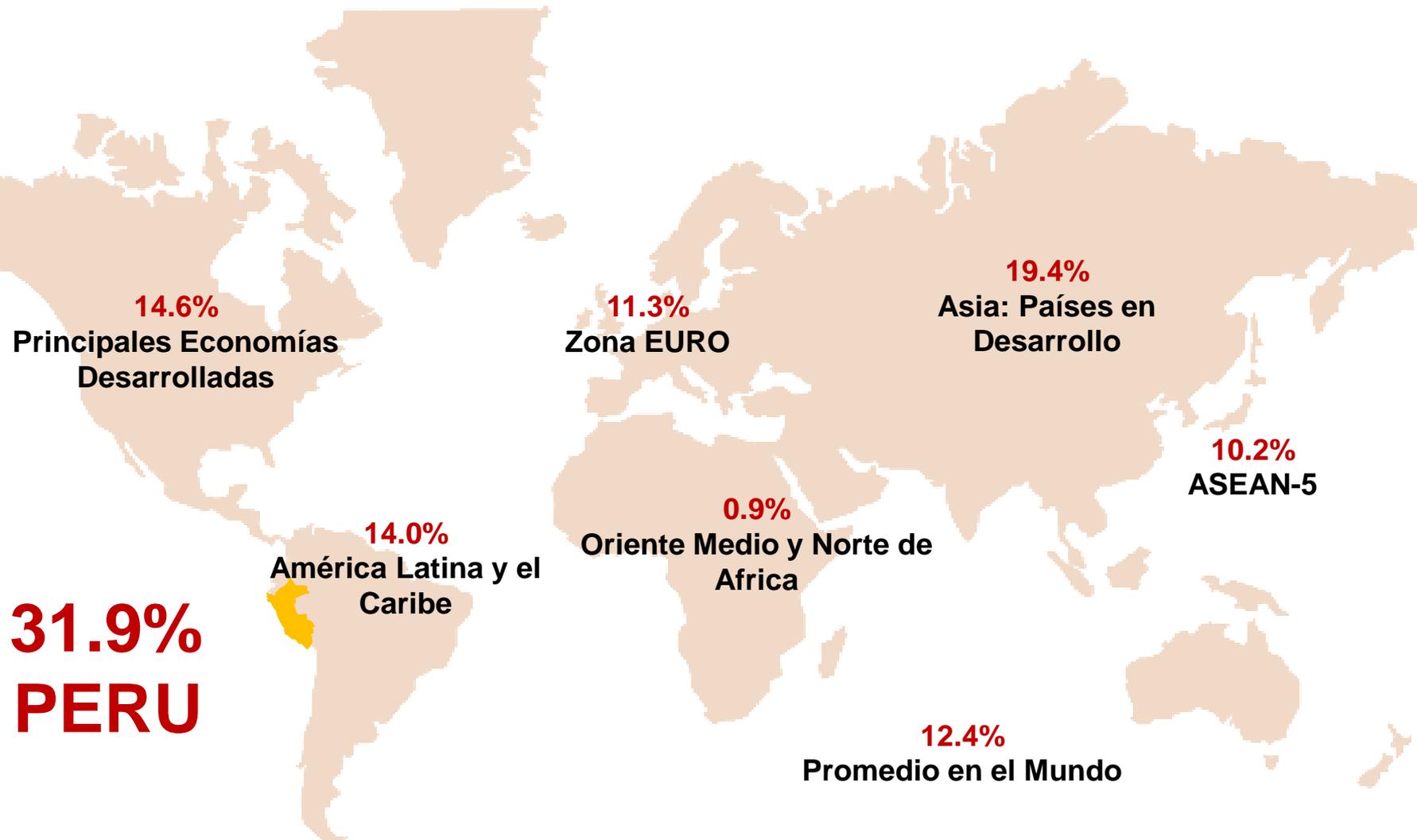
Paola Roldán G.
Departamento de Asesoría
Empresarial y Capacitación





Crecimiento de las Exportaciones Peruanas

Crecimiento 2009 – 2010 (var%)

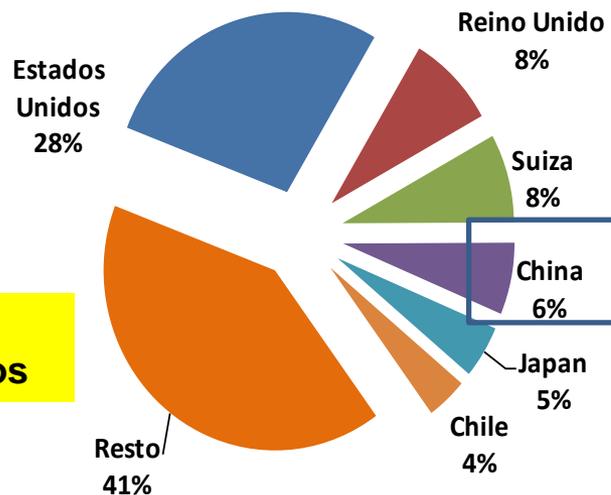




Crecimiento de las Exportaciones Peruanas

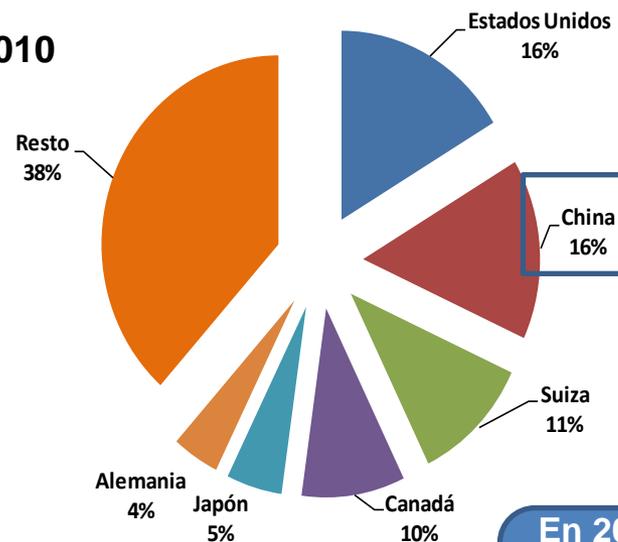
Exportaciones: Principales destinos

2000



162
destinos

2010



180
destinos

En 2011, China es
nuestro principal
destino de
exportación (16%
total)



Acceso preferencial a mercados

Una economía que trabaja en el proceso de globalización y con acceso a los más grandes mercados y a bloques comerciales regionales



■ Acuerdos vigentes

■ Acuerdos por entrar en vigencia



Acuerdos en proceso de negociación
Acuerdos de Asociación Transpacífico (Vietnam, Brunei, Darussalam, Australia, Malasia, Nueva Zelandia, Chile, EEUU, Perú)
TLC CENTRO AMÉRICA



Acceso preferencial a mercados



ACUERDOS VIGENTES

**ACUERDOS POR
ENTRAR EN VIGENCIA**

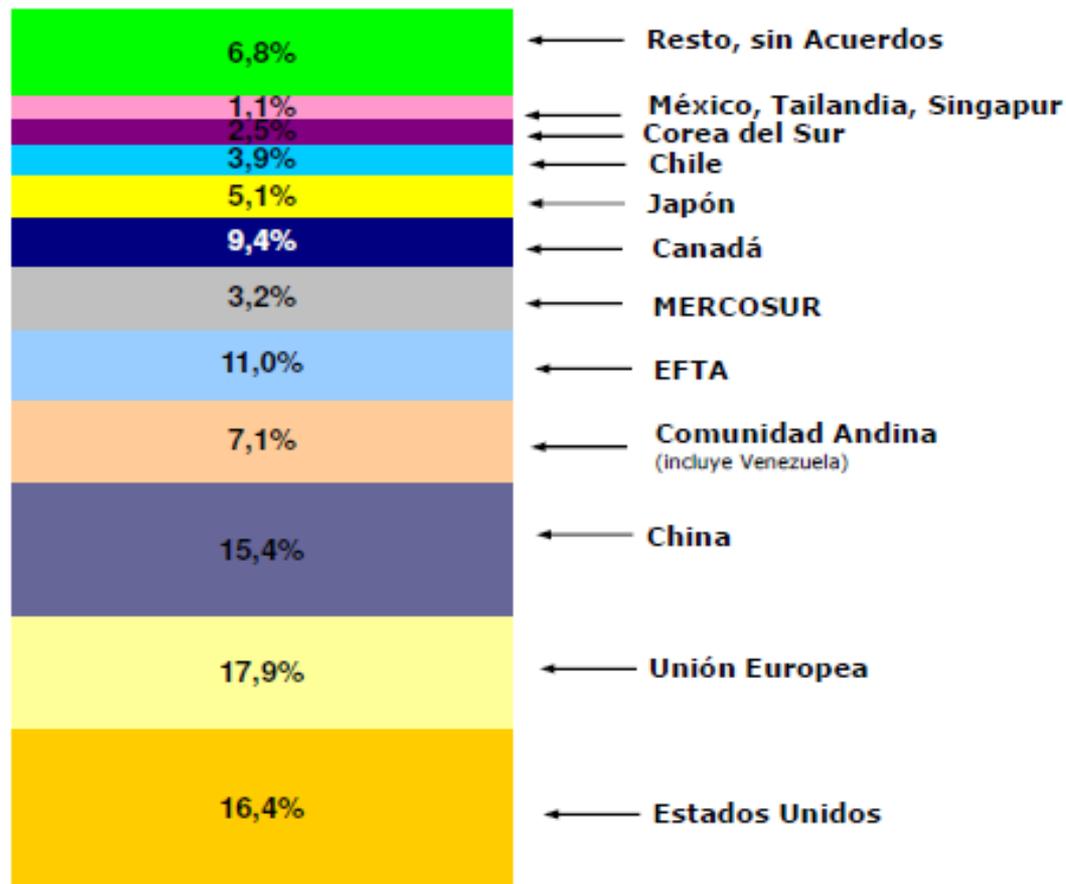
Fuente: <http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/>



Acceso preferencial a mercados

Composición de las exportaciones al año 2010
(en % del total)

Aproximadamente el **93%** del intercambio comercial peruano se realiza con mercados con los que tenemos acuerdos preferenciales de comercio



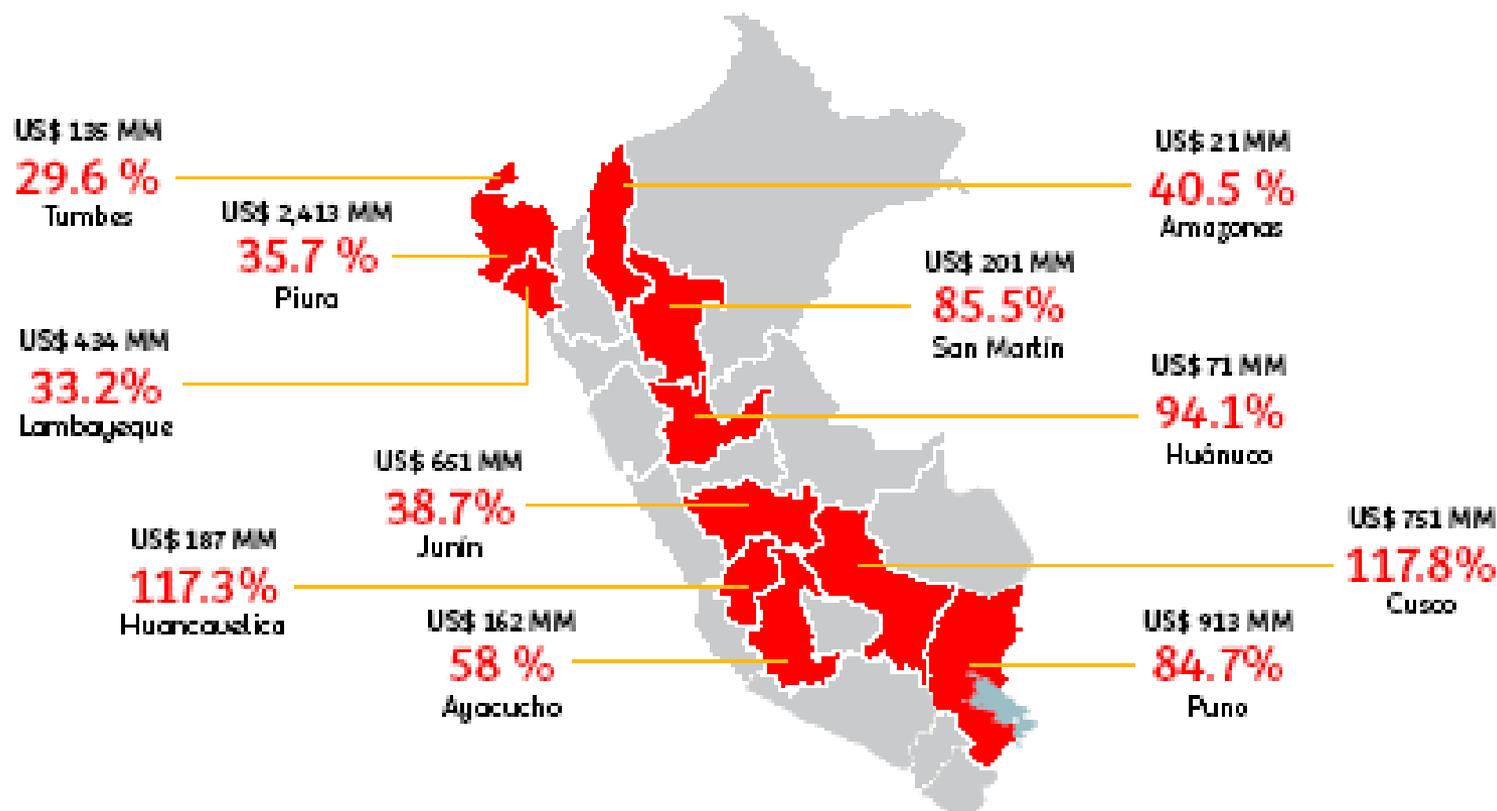
Fuente: SUNAT, MINCETUR

Exportaciones regionales

63% de exportaciones totales

11 regiones crecieron por encima del 28%

+ 19% Crecimiento de exportación en regiones





Proceso de Exportación:

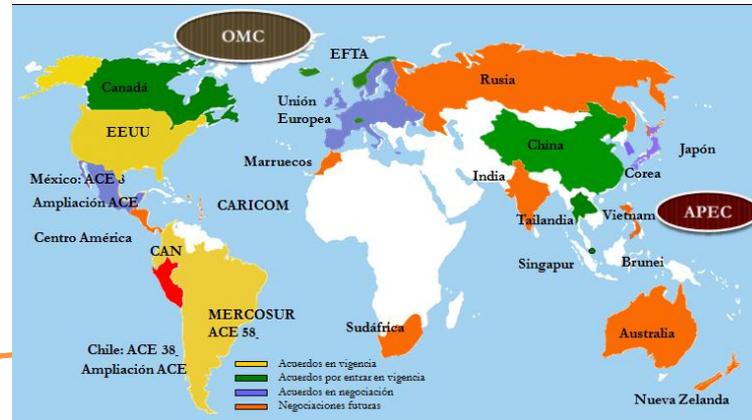
¿Qué necesito?

¿Qué es exportar?



Elementos Estratégicos de la Exportación

MERCADO



PRODUCTO



Instituciones
Públicas: PROMPERÚ, MINAG, ITP, MINEM, Indecopi, otros
Privadas: ADEX, SNI, Cámaras de Comercio, COFIDE, otras

FORMALIZACIÓN





LA **EMPRESA**





La Empresa

¿Quiénes pueden exportar?

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

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

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



La Empresa

¿Qué factores debe evaluar para poder exportar?

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





La Empresa

¿Dónde encuentro información sobre Formalización?

www.cde-cofide.com.pe

www.crecemype.pe

www.sunat.gob.pe



Globalización: se acortan las distancias...



Nuevos retos :

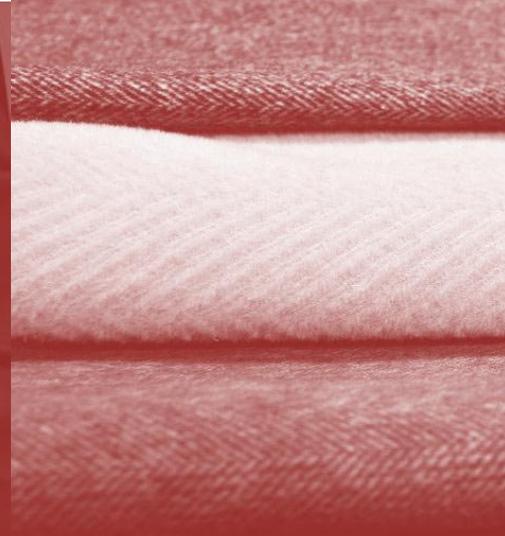
- Mayor competencia
- Productos de calidad
- Diferentes preferencias de los consumidores
- Nuevos mercados, nuevos retos
- Nuevas regulaciones para ingresar a mercados exigentes
- Requisitos de calidad comercial exigentes

Debemos ser más competitivos





EL PRODUCTO





El Producto

¿QUÉ ES?

- Para la Empresa:
Su principal activo (orgullo y riqueza).
- Para el Comprador:
“Algo” que cubre sus necesidades y deseos.
 - ✓ Primera compra: Publicidad y Promoción
 - ✓ Satisfacción
 - ✓ Re-compra



El Producto y las preguntas que deberíamos considerar

¿ES “IMPORTABLE”?

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





El Producto

Tendencias



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



El Producto





El Producto





El Producto

¿Dónde encuentro información sobre productos de exportación?

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

Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior

Organizan: CCL, MTC, MIDEPLAN, MINAGRI, MINAGRICULTURA

Con el apoyo de: ALFAVEST, UNCTAD

Exporta a Europa
Cámara de Comercio - Lima

Programa de capacitación y asistencia técnica a pequeñas y medianas empresas peruanas que deseen exportar al mercado europeo

Informes e inscripciones: 219 1775 - 219 1773
E-mail: ccoex@cameralima.org.pe

21 de agosto del 2011 Cifras Oficiales Informes de las exportaciones peruanas por sectores

Lista de Productos Priorizados

- Agropecuuario
 - Acéite de Oliva
 - Acetuna
 - Achiote
 - Ajo
 - Aji
 - Alcachofa
 - Antocianina
 - Arvejas
 - Barbasco
 - Cacao
 - Café
 - Caigua
 - Camote
 - Camu Camu
 - Cebolla
 - Chancapiedra
 - Chirimoya
 - Chuchuhuasi
 - Espárrago
 - Frijoles
 - Granada
 - Guanábana
 - Habas
 - Hercampuri
 - Higos
 - Hojas de Guanábana
 - Jalapeño
 - Jugo de maracuya
 - Limón Sult
- Minería no metálica
 - Cemento
 - Cristal templado
 - Inodoro
 - Mármol y Travertino
 - Pisos
 - Vidrio de Seguridad
- Pesquero
 - Abalones congelados
 - Abalones en conserva
 - Algas
 - Almejas congeladas
 - Almejas en conserva
 - Anchoas en salazón
 - Anchoas envasadas (semi conservas)
 - Anchoveta congelada
 - Anchovetas
 - Anguila congelada
 - Atún fresco-refrigerado
 - Atún aleta amarilla fresco-refrigerado
 - Atún congelado
 - Atún en conserva
 - Barriete congelado
 - Caballa congelada
 - Caballa en conserva
 - Calamar congelado
 - Caracol Congelado
- Sidero-metalúrgico
 - Alambre Cincado
 - Alambre Recoado
 - Alambre de puas
 - Alcantarilla
 - Angulo
 - Barra Hierro / Acero
 - Chatarra de Aluminio
 - Clavos
 - Gavión
 - Huajes
 - Perfil de Aluminio
 - Perno
 - Platina
 - Tejas metálicas
- Textil
 - Abrijo de Alpaca
 - Blusas de algodón
 - Camisas de algodón
 - Chaqueta de Alpaca
 - Chompa
 - Confecciones para bebe
 - Fibra de Alpaca
 - Hilado de Alpaca
 - Pantalón de Alpaca
 - Pantalones mujer plano
 - Pantalones mujer punto
 - Pantalón Denim
 - Peluza

www.siicex.gob.pe

21 de Agosto del 2011 Inicio Contáctenos Intranet Idioma Español

BIOCOMERCIO PERU
PROGRAMA NACIONAL DE PROMOCIÓN DE BIOCOMERCIO

Usuario: Contraseña: Registro de Usuarios | Recuperar Contraseña Invitado

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

15th Anniversary SupplySideWest International Trade Show and Conference

El Perú ofrece un interesante potencial derivado de su inmensa diversidad biológica nativa para ingresar a nuevas líneas productivas.

Productos Turismo

Noticias

- 16 de Agosto del 2011 Seminario Internacional "Biodiversidad, comercio y cambio climático"
- 15 de Agosto del 2011 FONDO CONCURSABLE BioCAN - INVITACION A PRESENTAR PROPUESTAS
- 02 de Agosto del 2011 Aprueban Norma Para Facilitar Comercialización de la Lúcumá
- 26 de Julio del 2011 Talleres especializados para el sector AgroAgroindustria
- 13 de Julio del 2011 Plan de Introducción al Mercado Internacional

Calendario de actividades

dom	lun	mar	mié	jue	vie	sáb
31	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13

www.biocomerciooperu.org



El Producto

¿Dónde encuentro información sobre productos de exportación?

The screenshot shows the homepage of the Ministry of Foreign Affairs and Tourism (Mincetur). At the top, there is a navigation bar with links for 'Inicio', 'Correo', 'Intranet', and 'Contáctenos'. Below this is a large banner image showing a handshake in front of a scenic landscape. A secondary navigation bar includes links for 'Mincetur', 'Comercio Exterior', 'Turismo', 'Artesanía', 'Casinos y Tragamonedas', 'Centro de Noticias', 'Transparencia', and 'COFESCO Nacional'. The main content area features a news article titled 'Ministro José Luis Silva lanza campaña "Centro Pone"', dated August 19, 2011. Below the article are sections for 'Comunicados' and 'Documentos Importantes', including a seminar for exporters and a trade agreement between Peru and Korea.

www.mincetur.gob.pe

The screenshot shows the homepage of the Ministry of Agriculture and Irrigation (MINAG). The top navigation bar includes 'Inicio' and 'maps'. Below is a banner image of a rural landscape with cows. A secondary navigation bar lists 'Transparencia', 'Sector Agrario', 'Normas y Marco Legal', 'Herramientas de Información', 'Especiales MINAG', and 'Notas de Prensa'. The main content area features a news article titled 'Ministro de Agricultura, Miguel Caillaux anuncia Censo Nacional Agropecuario en el 2012', dated August 20, 2011. Below the article are sections for 'PORTADA', 'NOVEDADES', and 'GALERÍA MULTIMEDIA'. The right sidebar contains various links and services, including 'PORTAL DE TRANSPARENCIA', 'DIRECTORIO MINISTERIAL', 'BOLETÍN DIARIO DE PRECIOS', 'SEMAFORO DE PRECIOS', 'OPDS', 'CONVOCATORIAS', and 'QUEJA O DENUNCIA'. The bottom of the page features logos for DGAA, DGGFS, DGIH, and AGROBURAL.

www.minag.gob.pe



El Producto

¿Dónde encuentro información sobre productos de exportación?

The screenshot shows the homepage of the Ministry of Production of Peru. The header includes navigation links like 'Extranet', 'Servicios en Línea', and 'Blog del Ministerio'. A search bar is present with the text 'con la tecnología de Google'. The main content area features a large image of workers in a factory, with a yellow banner that says 'FORMATOS TUPA'. Below this, there are sections for 'Lo más consultado', 'Noticias del Sector', 'Actividades del Sector', and 'Contáctenos'. The 'Contáctenos' section includes links for 'Directorio', 'Chat en Línea', 'Consultas', 'Quejas', and 'Libro de Reclamaciones'. The footer contains a 'Ventanilla de Informes' section with dropdown menus for 'Cómo...', 'Dónde...', and 'Qué...'. At the bottom, there are links for 'Recomendar página', 'Galería fotos y videos', 'Dispositivos Legales', 'Enlaces de interés', and 'Mapa del sitio'.

www.produce.gob.pe

The screenshot shows the homepage of the Ministry of Commerce and Tourism of Peru, specifically the 'Artesanías del Perú' section. The header includes the logo of the Ministry and the text 'Artesanías del Perú'. A navigation bar contains links for 'INICIO', 'INSTITUCIONAL', 'EVENTOS', 'REGISTRO RNA', 'DIRECTORIOS', 'MULTIMEDIA', 'CONTENIDOS', 'OPORTUNIDADES', 'CONSULTAS', and 'NOTICIAS'. The main content area features a large red banner for 'Artesanía Peruana Tradición e Innovación' with the text 'Del 22 al 31 de julio Parque Kennedy - Miraflores'. Below the banner, there are sections for 'Seleccionados del I Concurso Nacional de Excelenc...', 'Curso "Plan de Negocios en Artesanía"', 'ENLACES DE INTERES', 'DESTACADOS', and 'NOTICIAS'. The 'ENLACES DE INTERES' section includes links for 'Ley N° 29073', 'Reglamento de la Ley N° 29073', and 'OBEC'. The 'DESTACADOS' section lists various artisanal products and markets. The 'NOTICIAS' section features a news item about 'Cerámica de Chulucanas logra registro en Chile'. The footer contains links for 'Directorio Nacional', 'Registro Nacional', 'Galería de Artesanía', 'Mapa Artesanal', and 'Red de CITES'.

www.artesaniasdelperu.gob.pe



EL MERCADO





El Mercado

Debemos considerar

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



El Mercado



**Color blanco en
Occidente**



**Color blanco en
Oriente**



El Mercado

**Número impar de flores en
Rusia = buena suerte**



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



El Mercado

¿Qué tengo que conocer del mercado?

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



El Mercado

Segmentación del mercado

Mercado → Segmento → Nicho

Buenas prácticas:

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



El Mercado

¿Dónde encuentro información sobre mercados?

Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior

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

21 de agosto del 2010 | Exportaciones Peruanas: Cifras Oficiales - Diciembre 2009 | Informes de las exportaciones peruanas por sectores

PRODUCTO / MERCADO

Búsqueda de producto:

Búsqueda por mercado: **Albania**

ESTADÍSTICAS

- Nacionales
- Promerpe/STAT
- Internacionales

ESTUDIOS Y PERFILES DE MERCADO

Ingrese el nombre del Estudio a buscar:

Búsqueda Avanzada

CAPACITACIONES

- Capacitaciones Organizadas por PROMPERU
- Miércoles del Exportador
- Talleres Especializados ADOC-PERU
- Programa Exporta Perú - PLANEX
- Aprendiendo a Exportar
- Aprendiendo a Exportar
- Guía para Exportar
- Información de Mercados

INGRESO

USUARIO:

CLAVE:

Olvídid su clave | Regístrate

negocios en tu mano

www.siicex.gob.pe

PROMO 2011

SOBRE PROMO | MERCADOS | INSCRIPCIONES | PROGRAMA | CONTACTENOS | ORGANIZACIÓN

Acuerdos comerciales:
oportunidades para todos

seminarios
talleres de trabajo
reuniones personalizadas

LIMA: 3 y 4 de octubre
(Cámara de Comercio de Lima)
Regiones: 6 y 7 de octubre
(Arequipa, Cusco, Junín, Loreto, Piura)

promo

Es un instrumento de Inteligencia de Mercados que tiene el objetivo de ofrecer y difundir información de valor a la medida del empresario exportador o potencial

Inteligencia de Mercados

Conozca a los consejeros que participarán en el PROMO.

Registro en Línea

Inscríbese y programe su agenda de reuniones.

Ingresar

Usuario:

Contraseña:

más... Presentaciones... más...

Auspiciador: COMINSTALL

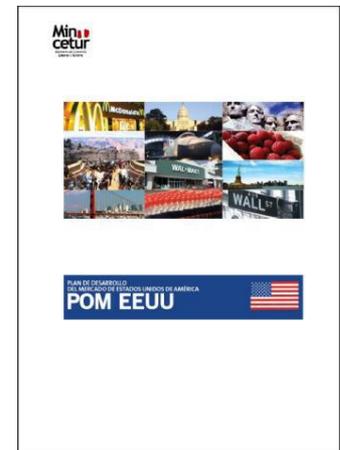
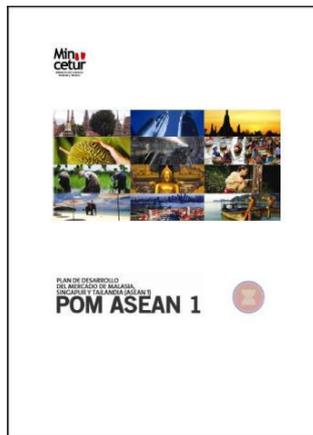
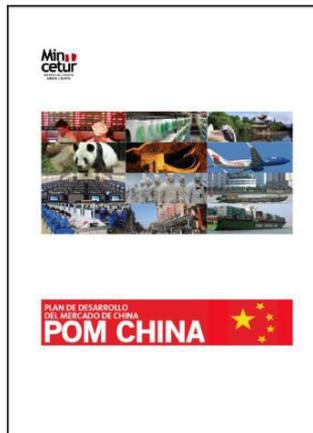
Organizadores: prom-peru, MINISTERIO DEL EXPORTADOR, PCTU, MINISTERIO DEL COMERCIO EXTERIOR Y TURISMO, MIPRO, CCL, @Perú

www.promo.com.pe



El Mercado

¿Dónde encuentro información sobre mercados?



www.mincetur.gob.pe/comercio/OTROS/penx/index.htm



El Mercado

¿Dónde encuentro información sobre mercados?

The screenshot shows the CIA's 'The World Factbook' website. The header includes the CIA logo and the tagline 'THE WORK OF A NATION. THE CENTER OF INTELLIGENCE.' Below the header is a search bar and a navigation menu with options like 'Publications', 'Regional Maps', 'Flags of the World', 'Guide to Country Comparisons', and 'Did You Know?'. The main content area features a world map and a 'WELCOME TO THE WORLD FACTBOOK' message. A sidebar on the left contains a 'Library' section with various publication categories.

www.cia.gov

The screenshot shows the TFO Canada website's 'Canadian Marketplace' page. The header includes the TFO Canada logo and navigation links for 'Information', 'Advice', and 'Contact'. Below the header is a search bar and a navigation menu with options like 'Services for Foreign Suppliers', 'Services for Canadians Buyers', 'Services for Trade Support Institutions', and 'About TFO Canada'. The main content area features a large red maple leaf and the text 'WELCOME TO THE CANADIAN MARKETPLACE'. A sidebar on the right displays statistics: '1,524 The number of Canadian importers registered on the TFO Canada service' and '22 The number of Canadian market publications available'. A 'Register Now' button is prominently displayed.

www.tfoCanada.ca



El Mercado

¿Dónde encuentro información sobre mercados?

The screenshot shows the CBI website homepage. At the top, there is a navigation bar with links for Home, Market Info, Sectors, Suppliers, Supporters, Buyers, Countries, and About us. The main content area is divided into several sections: NEWS & EVENTS, EU MARKET INFORMATION (with a search form for market sector and EU country), OPEN FOR APPLICATION (listing export coaching programmes), POPULAR DOWNLOADS (with a 'Get your download' button), and CBI'S VIRTUAL SHOWROOM (with a 'SHOWROOM' button). There is also a CBI NEWSLETTER sign-up form and a featured article about Kenya.

www.cbi.eu

The screenshot shows the JETRO website homepage. At the top, there is a navigation bar with links for Home, Investing in Japan, Cool Japan, Business Opportunities, Reports and Statistics, and About Us. The main content area features a 'JETRO Worldwide' map, a 'Quick Links' section, a 'Latest News' section, and a 'Special Feature' section. The 'Quick Links' section includes links to an Online Bookshop, E-Mail Newsletter, Business Matching Database, Library, and Institute of Developing Economies. The 'Latest News' section lists several news items with dates. The 'Special Feature' section highlights a 'more' button and a 'Special Feature' section with a 'more' button.

www.jetro.go.jp



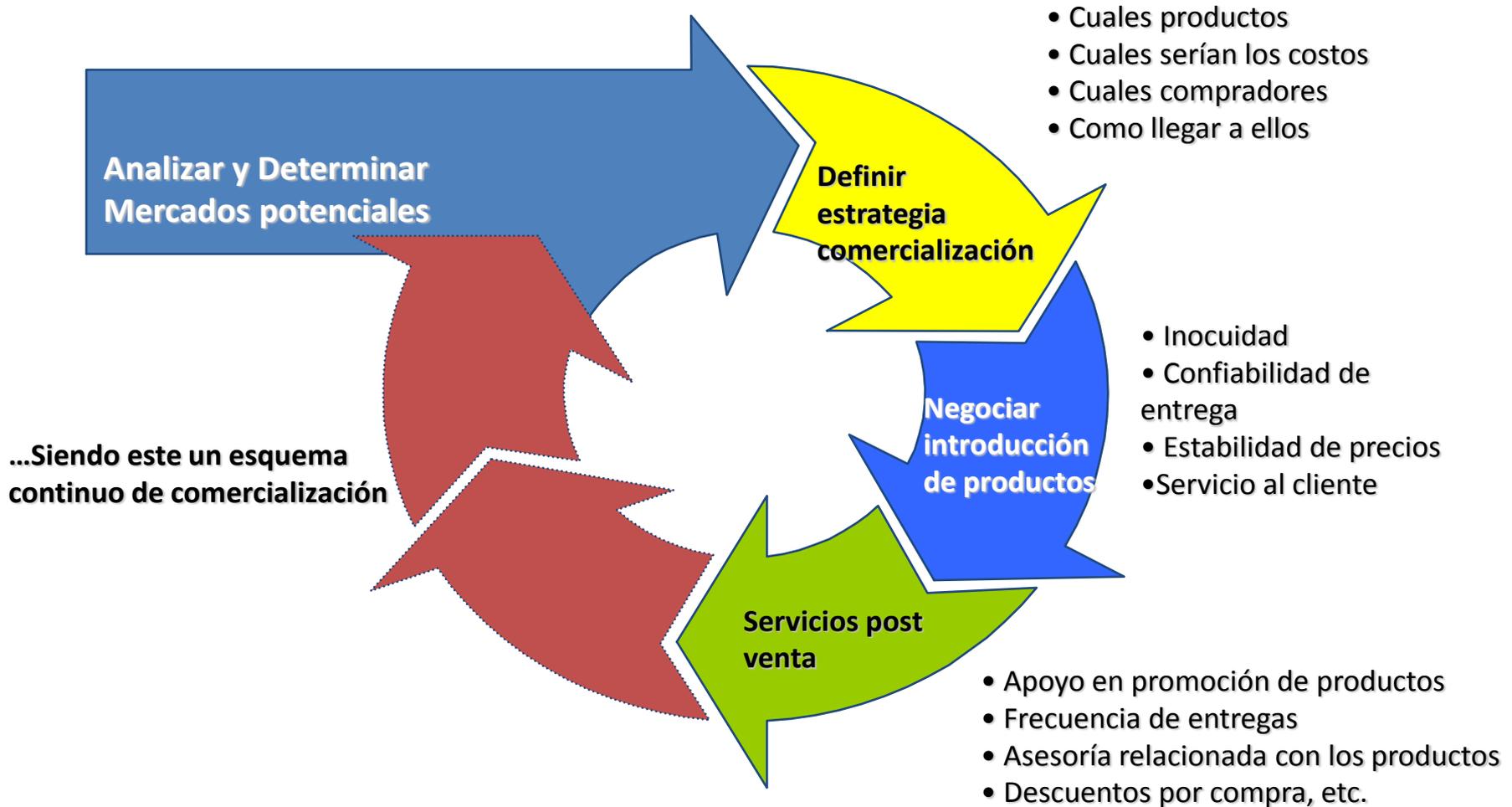
¿Qué es Inteligencia de Mercados?

Es un proceso de exploración de las variables indicativas del comportamiento actual y tendencial de la oferta, demanda, precios de un producto a nivel global o en nichos específicos de mercado.

Realizar un estudio de Inteligencia de Mercados es un paso necesario para todos los empresarios que deseen incursionar o mejorar su participación en el comercio internacional.



El proceso de Inteligencia de Mercados





Herramientas de Inteligencia de Mercados



CBI
Ministry of Foreign Affairs of the Netherlands



JETRO



International
Trade
Centre

TRADE MAP

Estadísticas de comercio para el desarrollo internacional de las empresas



BUSINESS MONITOR INTERNATIONAL
All Services

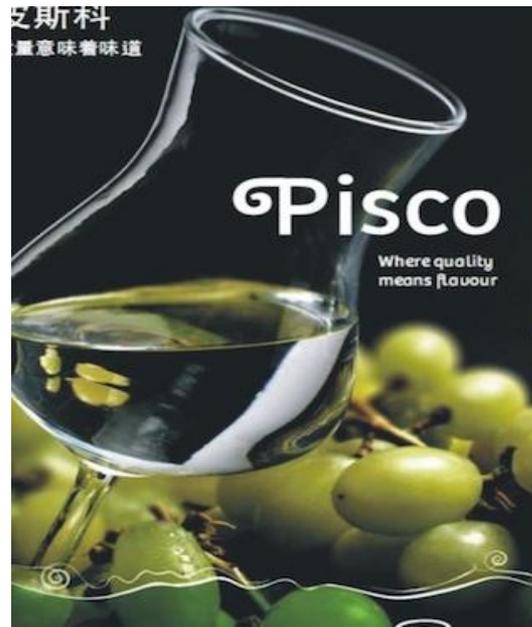


Errores en Inteligencia de Mercados

- No validar la información
- No usar la información
- Atender rumores u opiniones
- Subestimar o sobre estimar en el análisis y conclusiones.
- No valorar adecuadamente al competidor
- No preparar planes de contingencia



¿Qué entendemos por **EXPORTAR**?





¿Qué entendemos por EXPORTAR?

- Régimen aduanero que permite la salida legal de mercancías del territorio nacional para su uso o consumo en el mercado exterior.
- No se encuentra afectada al pago de tributos y para efectos de control deberá ser puesta a disposición de la Superintendencia Nacional de Aduanas.
- Regulada por: Ley General de Aduanas. Decreto Legislativo 1053 y su reglamento.

<http://www.sunat.gob.pe/legislacion/aduanera/index.html>



Modalidades de Exportación

Menor a US\$ 5,000

Se considera una exportación de menor cuantía.

El trámite aduanero se puede realizar directamente con la entidad aduanera.

Documento a presentar:
Declaración Simplificada de Exportación (DSE).

Mayor a US \$ 5,000

Se considera una exportación comercial.

Se requiere contratar los servicios de un agente de aduanas.

Documento a presentar:
Declaración Aduanera de Mercancías (DAM).

- Region
- Sector
- Calidad
- Regulaciones
- Facilitación
- Test Exportador
- Acuerdos Comerciales
- Aranceles Preferenciales
- Exporta Fácil
- Inteligencia de Mercados
- Directorios
- Enlaces de Interés
- Calendario de Actividades
- Comuníquese

www.siicex.gob.pe

Informes de las exportaciones peruanas por sectores

Q-1

PRODUCTO / MERCADO

Búsqueda de producto

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

Búsqueda por mercado

ESTADÍSTICAS

- Nacionales
- PromperuStat
- Internacionales

Click

CAPACITACIONES

- Capacitaciones Organizadas por PROMPERU
 - Miércoles del Exportador
 - Talleres Especializados ADOC-PERU
 - Programa Exporta Perú - PLANEX
- Aprendiendo a Exportar
- Información de Mercados

ESTUDIOS Y PERFILES DE MERCADO

Ingrese el nombre del Estudio a buscar:

[Búsqueda Avanzada](#)



@market

Ven y descubre lo que **PERUMODA** tiene p

1 2 3 4 5

[clic aquí](#)

Regiones

Sectores Productivos

Calidad

Regulaciones

Facilitación

Test Exportador

Acuerdos Comerciales

Aranceles Preferenciales

Exporta Fácil

Inteligencia de Mercados

Directorios

Enlaces de Interés

Calendario de Actividades

Comuníquese

31 de enero del 2012

Cifras Oficiales

Informes de las exportaciones peruanas por sectores

Search bar with a magnifying glass icon and a search button.

Aprendiendo a Exportar



Producto

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

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



Mercado

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

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



Empresa

En este módulo encontrarás una guía de capacitación, estructurada en



INGRESO

USUARIO

CLAVE

Ingresar

[Olvidó su clave](#)

[Regístrate](#)

- Regiones
- Sectores Productivos
- Calidad
- Regulaciones
- Facilitación
- Test Exportador
- Acuerdos Comerciales
- Aranceles Preferenciales
- Exporta Fácil
- Inteligencia de Mercados
- Directorios
- Enlaces de Interés
- Calendario de Actividades
- Comuníquese

31 de enero del 2012

Cifras Oficiales

Informes de las exportaciones peruanas por sectores

🏠 🔊 ✉️

🔍 |

Guía para Exportar



1 El exportador tiene un producto y mercado definido.



El exportador, persona natural ó jurídica con empresa constituida y número de RUC.

2 El exportador requiere saber **¿Qué hacer para poder exportar?**

Acercarse a los módulos de atención al exportador de De acuerdo a lo informado en la asesoría, el exportador verifica si el producto cuenta con las características que requiere el mercado internacional:

- Capacidad de producción
- Calidad
- Certificaciones



3 El exportador ha establecido contacto previo con su comprador enviándole cotizaciones, catálogos, ficha técnica y ha firmado un [contrato de compra venta internacional](#).

Si el monto es superior a US\$ 5,000 tendrá que contactarse con una agencia de Aduana para realizar los trámites de exportación.

La Agencia de Aduanas cobra una comisión por ejercer este servicio.

4 El exportador prepara los documentos de exportación dependiendo del producto para ser entregados a la agencia de aduanas:

- [Factura Comercial](#)
- [Conocimiento de embarque](#) o Bill of Lading (vía marítima), [Guía Aérea](#) o Airwill (vía aérea).
- [Certificado de Origen](#)
- [Certificado Fitosanitario](#)
- [Certificado Zoonosanitario](#)
- [Certificación Orgánica](#)
- [Certificado de Calidad](#)

5 La Agencia de Aduana recibe los documentos de exportación, realiza el [proceso documentario](#) ante



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

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

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

INGRESO

USUARIO

CLAVE

Ingresar ↗

Olvidó su clave | Regístrate



SIICEX
Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior



**¿Conoce la terminología
básica del Comercio
Internacional?**



Conceptos del Comercio Internacional

• Partida Arancelaria

Código	Designación de la Mercancía
09.01	Café, incluso tostado o descafeinado; cáscara y cascarilla de café; sucedáneos del café que contengan café en cualquier proporción.
0901.11	- Café sin tostar:
0901.11.10.00	- - Sin descafeinar:
0901.11.90.00	- - - Para siembra
	- - - Los demás

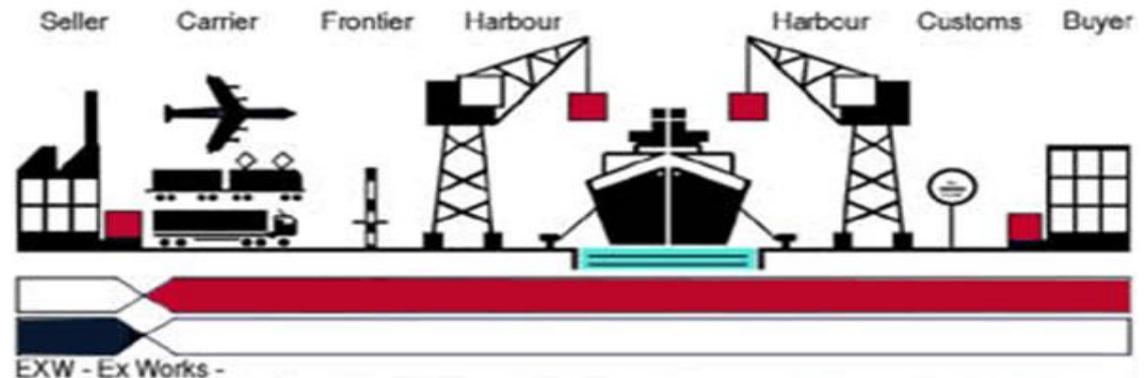
• Arancel

En vigencia



• Preferencia Arancelaria

• INCOTERMS





¿Qué es una Partida Arancelaria?

7113.11.00.00 - - De plata, incluso revestida o chapada de otro metal precioso (plaqué)

71.13	Artículos de joyería y sus partes, de metal precioso o de chapado de metal precioso (plaqué).
	- De metal precioso, incluso revestido o chapado de metal precioso (plaqué):
7113.11.00.00	- - De plata, incluso revestida o chapada de otro metal precioso (plaqué)
7113.19.00.00	- - De los demás metales preciosos, incluso revestidos o chapados de metal precioso (plaqué)
7113.20.00.00	- De chapado de metal precioso (plaqué) sobre metal común



¿Qué es el Arancel?

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

Tipo de derecho	Ejemplo
<i>Ad valorem</i>	6%
Específico	\$7 por Kg.
Compuesto	8% + \$4 por Kg
Mixto	15% o \$10 por Kg, el que sea más alto
Variable	\$5 por unidad si el contenido de plomo de la pintura > 20 ppm



¿Qué son las Preferencias Arancelarias?

Son beneficios arancelarios que aplican los países en función a los Convenios Internacionales firmados entre los mismos.

Pueden ser de tres tipos:

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



INCOTERMS

INCOTERMS (International Commerce Terms)

¿Qué
determinan?

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

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

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

Documentos y trámites que tiene que realizar el exportador

ADUANA DE EXPORTACIÓN

AEROPUERTO O LUGAR DE EMBARQUE TERRESTRE

AEROPUERTO O LUGAR DE DESTINO TERRESTRE

ADUANA DE IMPORTACIÓN



FCA



CPT

CIP



DAP

EXW



VENDEDOR

ADUANA DE EXPORTACIÓN

FAS

FOB

CFR

CIF



PUERTO DE EMBARQUE

DAP

DAT



PUERTO DE DESTINO



ADUANA DE IMPORTACIÓN

DDP



COMPRADOR

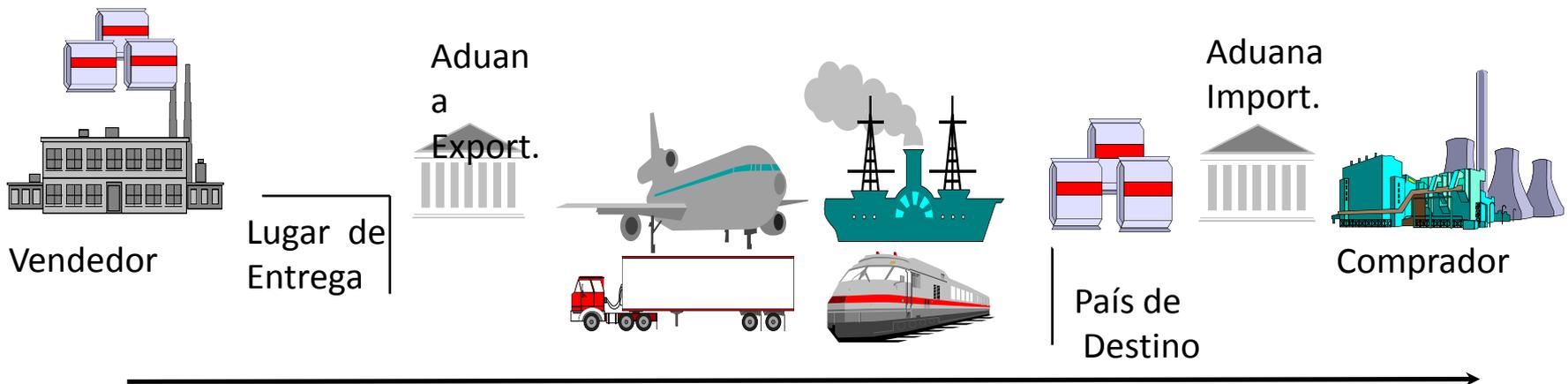


Incoterms

EXW

Precio Mercancía:

No Incluye Fletes,
Seguros, Maniobras ni
Despacho



Riesgo y Responsabilidad del Comprador

- ✓ Recoger la mercancía en el local del vendedor.
- ✓ Contratar Transporte y Seguro de la mercancía hasta destino.
- ✓ Efectuar el despacho de Exportación e Importación.



Incoterms

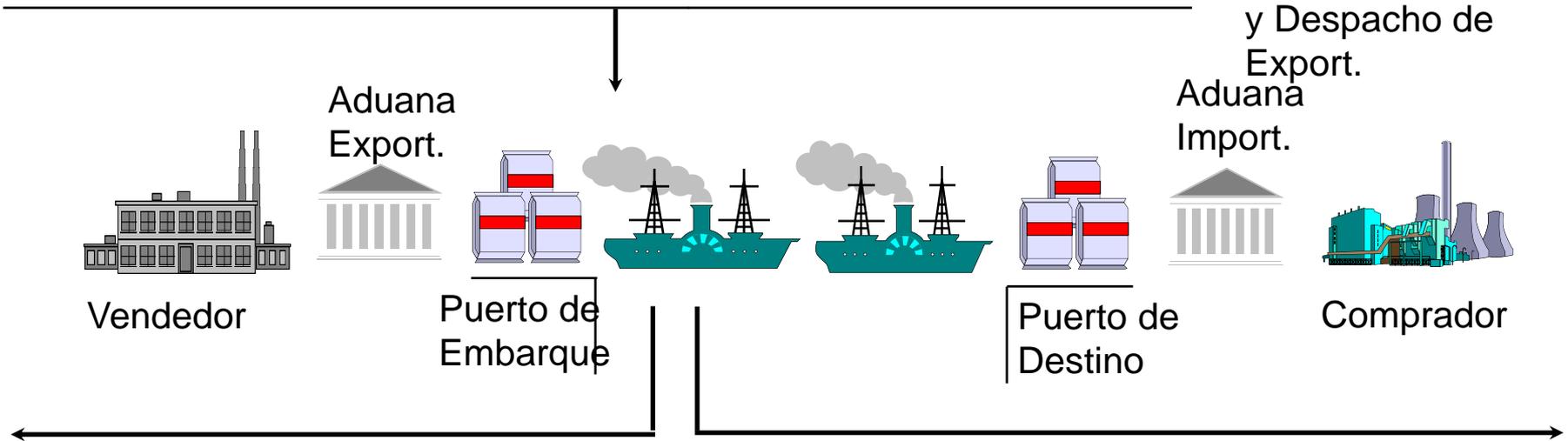
FOB

Costos del Vendedor

Costos del Comprador

Precio Mercancía:

Incluye Fletes,
Seguros,
Maniobras hasta
cruzar
la borda del buque
y Despacho de
Export.



Riesgo del Vendedor

- Entregar mercancía cruzando la “borda” del buque
- Efectuar despacho de Export.

Riesgo y Responsabilidad del Comprador

- Contratar Transporte y Seguro hasta destino
- Efectuar el despacho de Importación.



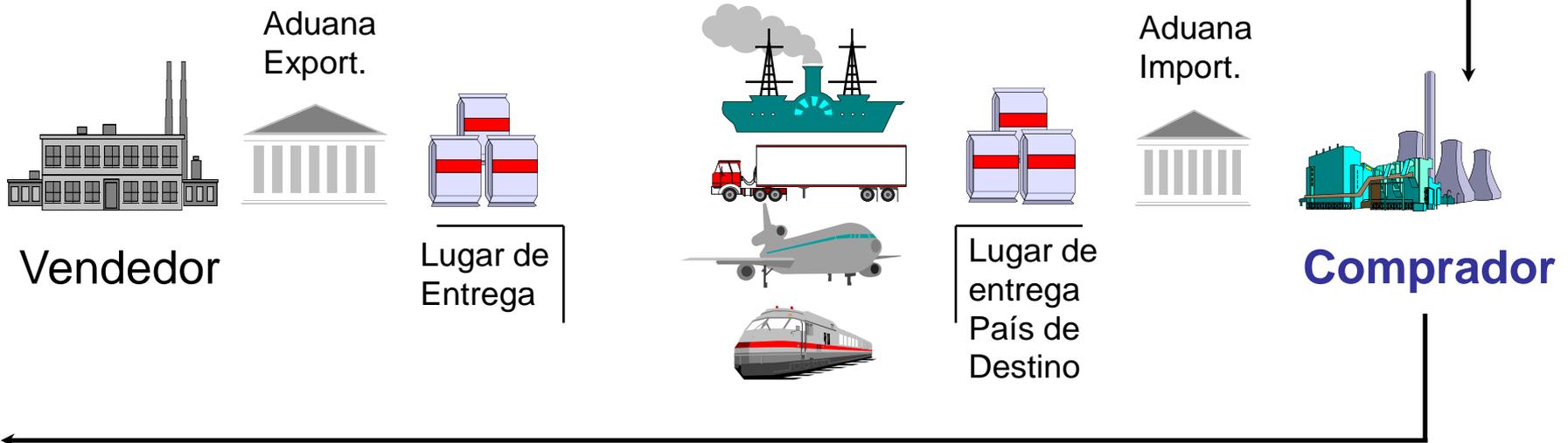
Incoterms

Precio Mercancía:

Incluye Fletes y Seguro hasta lugar convenido país de destino, Despacho de Export y Despacho de Import.

Costos del Vendedor

DDP



Riesgo y Responsabilidad del Vendedor

- Contratar Transporte y Seguro hasta punto de destino
- Entregar en punto convenido en país de destino.
- Efectuar despacho de Export. y Despacho de Import. en país de destino.



GRACIAS

Servicio al Exportador

sae@promperu.gob.pe

sae1@promperu.gob.pe

cendoc@promperu.gob.pe

T. (01) 616-7400 anexo
1205, 1216, 1210 y 1309

