

Aprendiendo a exportar paso a paso

**Jimmy
Rendón**

exportaciones@promperu.gob.pe

Departamento de
Asesoría Empresarial y
Capacitación -
PROMPERÚ

Huánuco, 09 de setiembre de 2026

TABLA DE CONTENIDO

Exportando paso a paso

EXPORTAR ES CRECER, TÚ TAMBIÉN PUEDES



¿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).

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° 7444, declaro el valor FOB estimado de la mercancía, así como los datos siguientes:

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

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

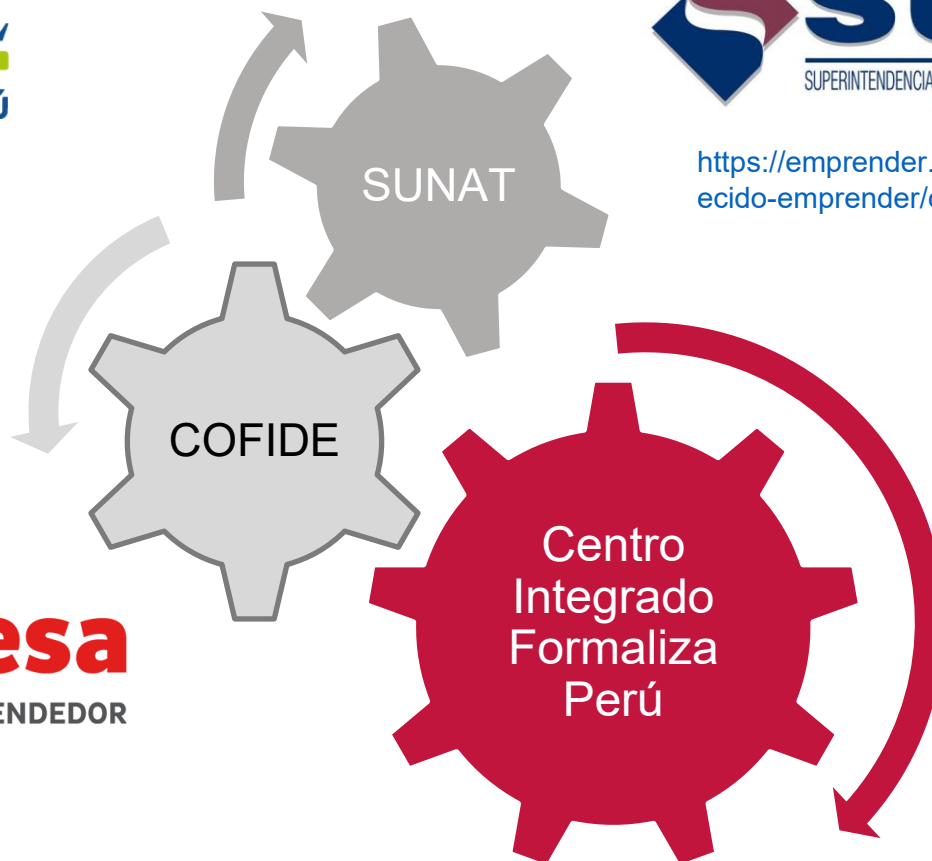


<https://emprender.sunat.gob.pe/emprendiendo/dicido-emprender/obtener-ruc>



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

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

¿Cómo seleccionar mercados potenciales para exportar?

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



Estudio de mercado

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
[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>



PASO II: Estudio de Mercado

PRENDAS DE ALPACA

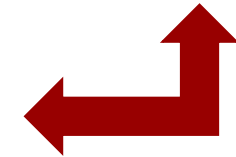
6100.00.00.00	-	Las demás
61.10	-	Suéteres (jerseys), pulóveres, cárdigan, chalecos y artículos similares, de punto.

Partida
bolsa



6110.11	-	De lana o pelo fino:
6110.11.10	-	De lana:
6110.11.10.10	-	Suéteres (jerseys):
6110.11.10.10.10	-	Con cuello de cisne («Sous pull», «turtle neck»)
6110.11.10.10.90	-	Los demás
6110.11.20.00	-	Chalecos
6110.11.30.00	-	Cárdigan
6110.11.90	-	Los demás:
6110.11.90.10	-	Con cuello de cisne («Sous pull», «turtle neck»)
6110.11.90.90	-	Los demás
6110.12.00.00	-	De cabra de Cachemira
6110.19	-	Los demás:
6110.19.10	-	Suéteres (jerseys):
6110.19.10.10	-	Con cuello de cisne («Sous pull», «turtle neck»)
6110.19.10.90	-	Los demás
6110.19.20.00	-	Chalecos
6110.19.30.00	-	Cárdigan
6110.19.90	-	Los demás:
6110.19.90.10	-	Con cuello de cisne («Sous pull», «turtle neck»)
6110.19.90.90	-	Los demás
6110.20	-	De algodón:
6110.20.10	-	Suéteres (jerseys):
6110.20.10.10	-	Con cuello de cisne («Sous pull», «turtle neck»)
6110.20.10.90	-	Los demás
6110.20.20.00	-	Chalecos
6110.20.30.00	-	Cárdigan
6110.20.90	-	Los demás:
6110.20.90.10	-	Con cuello de cisne («Sous pull», «turtle neck»)
6110.20.90.90	-	Los demás
6110.30	-	De fibras sintéticas o artificiales:
6110.30.10.00	-	De fibras acrílicas o modacrílicas
6110.30.90.00	-	Las demás
6110.90.00.00	-	De las demás materias textiles

Partida
específica



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>



Fuente:

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



PASO II: Estudio de Mercado

Precios relativos promedio por empresa					Precios relativos promedio por mercado destino				
FOB USD ÷ Unidades físicas					FOB USD ÷ Unidades físicas				
RUC RAZON SOCIAL	FOB USD	Cantidad	Unidades físicas	Precio relativo	MERCADO	FOB USD	Cantidad	Unidades físicas	Precio relativo
Total	18 127 539	434 812	UNIDAD	41,69	Total	18 127 539	434 812	UNIDAD	41,69
20170291345-MFH KNITS S.A.C.	6 734 032	153 908	UNIDAD	43,75	Estados Unidos	13 165 483	292 452	UNIDAD	45,02
20100226813-INCALPACA TEXTILES PERUANOS DE EXPORT SA	1 729 603	25 734	UNIDAD	67,21	Alemania	1 022 930	22 313	UNIDAD	45,84
20413770204-ART ATLAS S.R.L.	1 221 500	22 457	UNIDAD	54,39	Reino Unido	524 015	17 300	UNIDAD	30,29
20503203082-WWW.NOVICA.COM S.A.C.	98 605	16 052	UNIDAD	6,14	Francia	576 009	14 559	UNIDAD	39,56
20169044733-CORCELI SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	607 543	14 753	UNIDAD	41,18	Bélgica	393 198	13 997	UNIDAD	28,09
20494899940-DIAMANTA S.A.C.	451 942	13 826	UNIDAD	32,69	España	135 524	11 660	UNIDAD	11,62
20341823537-KERO DESIGN S.A.C.	648 441	10 968	UNIDAD	59,12	Canadá	331 297	11 148	UNIDAD	29,72
20545929571-ANDES TEXTILES PERU S.A.C.	500 052	9 488	UNIDAD	52,70	Italia	223 656	7 395	UNIDAD	30,24
10272780485-ALARCON DELGADO ROSA ELIZABETH	84 630	8 830	UNIDAD	9,58	Suiza	306 143	6 159	UNIDAD	49,71
20513249510-TEXTURAS Y ACABADOS S.A.C.	517 780	7 436	UNIDAD	69,63	Japón	232 827	5 391	UNIDAD	43,19
20511653909-VENATOR SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	390 826	7 400	UNIDAD	52,81	Países Bajos	265 214	4 063	UNIDAD	65,28
10156994231-PIZARRO RIVERA JUANA LUISA	84 565	6 386	UNIDAD	13,24	Brasil	46 610	3 663	UNIDAD	12,72
20601522544-PERUVIAN SWEATERS INC S.A.C.	115 958	6 000	UNIDAD	19,33	Australia	77 142	2 839	UNIDAD	27,17
20600657641-TRADING VENTURES S.A.C.	424 235	5 609	UNIDAD	75,63	Chile	189 346	2 518	UNIDAD	75,20

Fuente: Exportemos.pe



PASO II: Estudio de Mercado

Precios relativos por envío

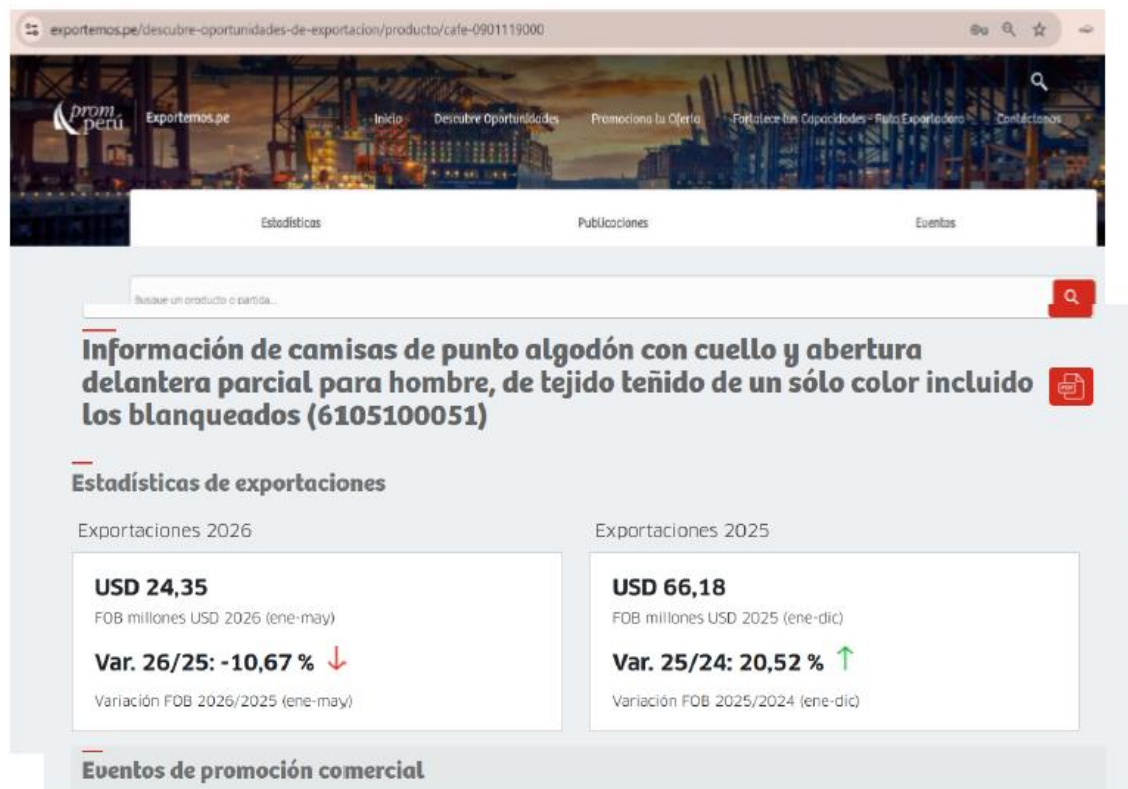
Nota: Existen errores en algunos registros

Date	DESCRIPCION_COMERCIAL	FOB USD	Cantidad	Unidades físicas	Precio relativo	Cantidad	Unidades comerciales	Precio relativo (u. comerciales)
01/03/2025	CHOMPA TEJIDO DE PUNTO 30% ALPACA ROYAL, 30% SUPERFINE MERINO, 40% RECYCLED	4 602	1,00	UNIDAD	4.602,22	1,0	UNIDAD	4.602,22
27/06/2025	SUETER VICUÑA 100% - DE TEJIDO DE PUNTO PARA HOMBRE,MUJER MARCA: S/M, MODELO: S/M USO: PRENDAS DE VE	3 800	2,00	UNIDAD	1.900,06	2,0	UNIDAD	1.900,06
14/12/2025	SUETER VICUÑA 100% - DE TEJIDO DE PUNTO PARA HOMBRE MARCA:S/M,MODELO:S/M,USO:PRENDAS DE VESTIR RESTI	3 900	3,00	UNIDAD	1.300,00	3,0	UNIDAD	1.300,00
07/05/2025	SUETER DE 100% VICUÑA PERMISO DE EXPORTACION CITES N 25 PE 006648	1 150	1,00	UNIDAD	1.150,00	1,0	UNIDAD	1.150,00
26/07/2025	SUETER ALPACA 100% - DE TEJIDO DE PUNTO PARA HOMBRE MARCA: S/M; MODELO: S/M USO: PRENDAS DE VESTIR D	950	1,00	UNIDAD	950,06	1,0	UNIDAD	950,06
16/08/2025	SUETER DE 100% VICUÑA.	910	1,00	UNIDAD	910,00	1,0	UNIDAD	910,00
25/11/2025	SUETER DE 100% VICUÑA PERMISO CITES N 25 PE 007622	18 000	20,00	UNIDAD	900,00	20,0	UNIDAD	900,00
25/11/2025	SUETER DE 100% VICUÑA PERMISO CITES N 25 PE 007622	40 000	50,00	UNIDAD	800,00	50,0	UNIDAD	800,00
25/06/2025	KNITTED SWEATER FOR WOMEN / SUETER DE TEJIDO DE PUNTO PAR.../TURTLENECK WITH BOBBLE BUTTONS 70% ALPA	674	1,00	UNIDAD	674,03	9,0	UNIDAD	74,89
05/06/2025	CHOMPA CERRADA 89% ALPACA 11% POLIAMIDE RECICLADO	22 560	47,00	UNIDAD	480,00	47,0	UNIDAD	480,00
10/03/2025	SUETER 100% MULBERRY	461	1,00	UNIDAD	460,53	1,0	UNIDAD	460,53
16/05/2025	SUETER 100% MULBERRY	914	2,00	UNIDAD	457,13	2,0	UNIDAD	457,13
10/03/2025	SUETER. 80% BABY ALPACA 20% SEDA	791	2,00	UNIDAD	395,74	2,0	UNIDAD	395,74
16/05/2025	SUETER 70% BABY ALPACA 30% SEDA	381	1,00	UNIDAD	380,94	1,0	UNIDAD	380,94

Fuente: Exportemos.pe : <https://exportemos.pe/descubre-oportunidades-de-exportacion/estadisticas-de-exportaciones-peruanas>

PASO II: Estudio de Mercado

¿Dónde encuentro información sobre estudios y guías de mercado?



exportemos.pe/descubre-oportunidades-de-exportacion/producto/cafe-0901119000

Inicio Descubre Oportunidades Promociona la Oferta Fortalece las Capacidades Pasa Exportador Contáctanos

Estadísticas Publicaciones Eventos

Busque un producto o partida...

Información de camisas de punto algodón con cuello y abertura delantera parcial para hombre, de tejido teñido de un sólo color incluido los blanqueados (6105100051)

Estadísticas de exportaciones

Exportaciones 2026	Exportaciones 2025
USD 24,35 FOB millones USD 2026 (ene-may)	USD 66,18 FOB millones USD 2025 (ene-dic)
Var. 26/25: -10,67 % ↓ Variación FOB 2026/2025 (ene-may)	Var. 25/24: 20,52 % ↑ Variación FOB 2025/2024 (ene-dic)

Eventos de promoción comercial

Ficha Producto - Mercado

Ficha de mercado para prendas de algodón en Brasil-2025

Ficha de mercado para camisas de algodón en Brasil-2025

Ficha de mercado para camisas de punto para hombres o niños en México-2024

Informe Producto - Mercado

Informe de mercado para prendas de algodón en México-2024

Presentación

Reporte sectorial de la línea de prendas de vestir de algodón 2025-2026

Presentación de coyuntura sectorial para línea de algodón-2025

Presentación de coyuntura sectorial para algodón-2024

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.

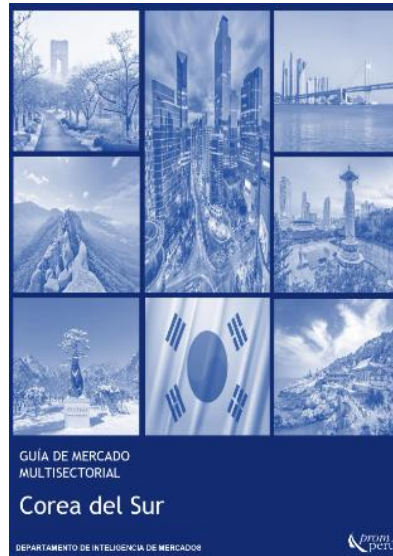
Si deseas revisar más webinars de exportaciones, [haz clic aquí](#).

- Infografía - Tendencias del consumidor de ingredientes naturales para cosmética.
- Infografía - El consumidor hiperveloz.

Si deseas revisar más infografías de exportaciones, [haz clic aquí](#).

<https://exportemos.pe/descubre-oportunidades-de-exportacion/publicaciones-de-inteligencia>

PASO II: Estudio de Mercado



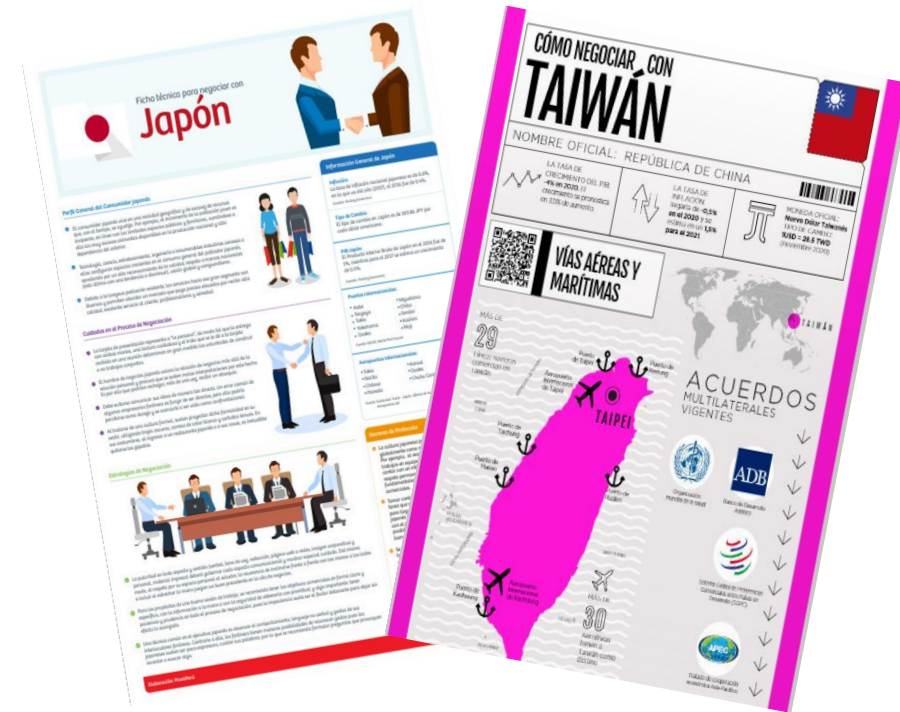
Guías de mercado

Guías, estudios de mercado, infografías, ficha-producto::
<https://exportemos.pe/descubre-oportunidades-de-exportacion/publicaciones-de-inteligencia>

Repositorio Institucional: <https://repositorio.promperu.gob.pe/home>



Infografías



Fichas técnicas de negociación

Libro :Cómo negociar con éxito en 50 países – autor: Llamazarez García, Olegario

**CENTRO DE INFORMACIÓN -
 PROMPERÚ – Biblioteca Virtual**

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

PASO II: Estudio de Mercado

¿Dónde encuentro más información?

Nacionales

RAM, LMR



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

CONSULTA DE REQUISITOS

PR **SENASA PERÚ** ☐ Importación ☒ Exportación ☐ Tránsito Internacional

Aplicación	País de Destino	País de Origen

Fuente:

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

Fuente: <https://exportemos.pe/servicios-digitales/herramientas-digitales/te-ayudamos>

Regulaciones para alimentos

A continuación, te presentamos publicaciones sobre los **requisitos** exportaciones peruanas.

América del Norte

- [Guía de reconocimiento de una sustancia GRAS en Estados Unidos.](#)
- [Espárrago peruano cerca de ingresar a EE.UU. sin necesidad de fumigación.](#)
- [Normativa de Controles Preventivos para alimentos de consumo humano.](#)

Unión Europea

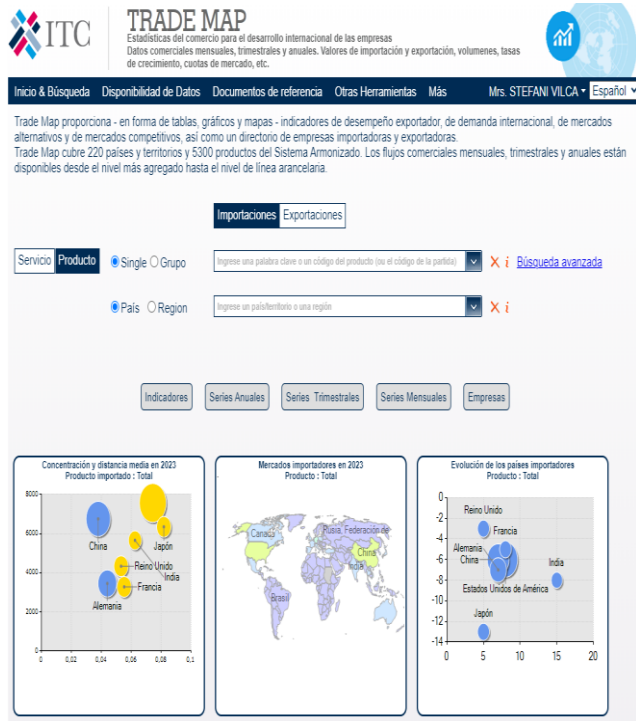
- [Análisis de rechazos de exportaciones peruanas a la UE \(RASFF 2024 y primer semestre de 2025\).](#)
- [Nueva regulación Novel Foods de la Unión Europea.](#)

Regulaciones Promperú: <https://exportemos.pe/descubre-oportunidades-de-exportacion/regulaciones-para-exportar>

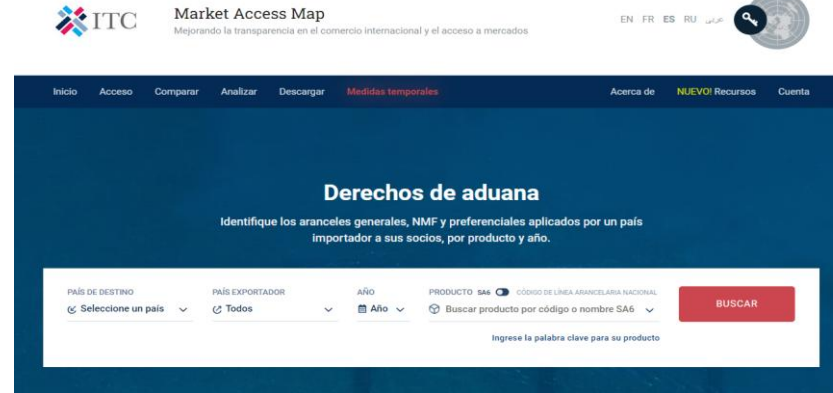
PASO II: Estudio de Mercado

Otras herramientas de inteligencia comercial:

INTERNACIONAL:



www.trademap.org/



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



Identificando oportunidades de exportación para el desarrollo comercial

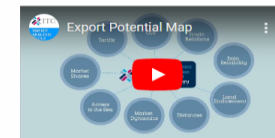
Export Potential Map (EPM) es una herramienta gratuita que presenta de manera práctica el análisis económico del comercio internacional utilizando la metodología del potencial de exportación de ITC.

A través de visualizaciones personalizables y fáciles de compartir, EPM hace posible identificar:

1. Productos, mercados y países exportadores con **potencial** para incrementar sus exportaciones
2. Oportunidades de **diversificación** de las exportaciones

Contáctenos si le gustaría desarrollar un análisis personalizado o una versión de Export Potential Map para un país específico, estos podrían explorar:

- Impactos que el potencial de exportación pueda tener sobre el empleo
- Posibilidades para establecer y conectarse a cadenas (regionales) de valor
- Potencial de exportación en servicios
- Selección de productos y socios estratégicos para negociaciones de política comercial



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



codexalimentarius.org > Acerca del Codex > Codex60



The Codex Alimentarius Commission, jointly created by FAO and the World Health Organization (WHO), is the most important international body in the field of food standards. Since 1963, Codex has developed hundreds of internationally recognized standards, guidelines and codes of practice. It has defined thousands of permitted levels of additives, contaminants and chemical residues in food. The end goal: ensure food is safe for everyone, everywhere.

Key Information

- Codex standards, guidelines and codes of practice deal with everything that can have an impact on the safety or quality of our food
- All Codex food safety work is based on the scientific advice provided by independent expert bodies under the

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

PASO II: Estudio de Mercado

¿Cómo mantenerme informado?



- ✓ **Atención por correo:**
exportaciones@promperu.gob.pe
- ✓ **Atención telefónica:**
(511) 604 5601
- ✓ **Atención por whatsapp:**
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

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>



PASO III: Perfil de tu producto

• Barreras no arancelarias

FRESCOS

- ✓ Inocuidad
- ✓ Rotulado
- ✓ Inspección en aduanas (Registro Aduanero previo)
- ✓ Embalaje y empaque de madera (NIMF-15)
- ✓ Derechos antidumping.
- ✓ Límites máximos de residuos plaguicidas (LMR).
- ✓ **Certificado Fitosanitario , autorizaciones y/o permiso**

PROCESADOS

- ✓ Etiquetado
- ✓ Inspección en aduanas (Registro Aduanero previo)
- ✓ Embalaje de madera (NIMF-15)
- ✓ Denominación de Origen.
- ✓ Registro de TTB para bebidas alcohólicas y cigarros
- ✓ **Certificado Sanitario , autorizaciones y/o permiso**



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



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

PASO III: Perfil de tu producto

• Barreras no arancelarias

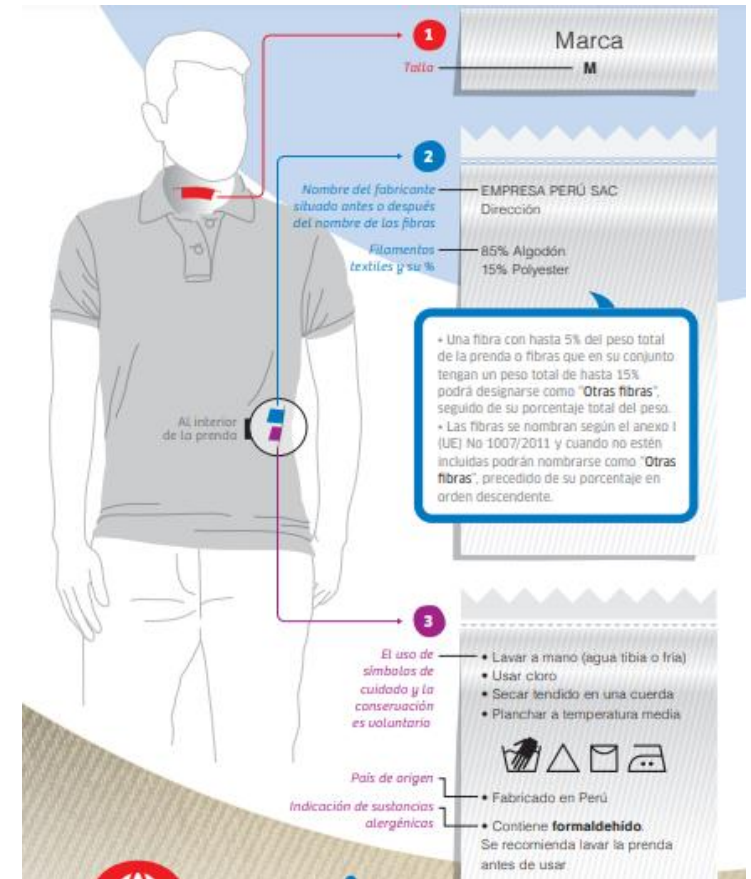
Toda prenda de vestir, debe cumplir con la normativa de etiquetado, de acuerdo al país de destino.

Por lo general, incluye la siguiente información:

- Nombre del importador
- Nombre y porcentaje de la fibra principal del producto.
- País de origen
- Talla
- Instrucciones de cuidado y conservación de la prenda.
- Entre otros aspectos de acuerdo al país de destino.

Guía de requisitos para exportación de confecciones textiles:
<https://issuu.com/promperu/docs/guia-requisitos-exportacion-confecciones-textiles-?fr=sZjY3YTEzMTY1Njk>

TEXTIL



Requisitos de etiquetado: Polos de algodón en Alemania

PASO III: Perfil de tu producto

- Revisar el portal de Requisitos para accesos al mercado (RAM)

The screenshot shows the RAM portal interface. At the top, there is a red navigation bar with the logo and links: Inicio, Condiciones de uso, Material complementario, Boletines, Calendario de actividades, Contacto, and Suscripción. Below the navigation bar, a large banner features the text "Los demás Suéteres (jerseys), de lana o pelo fino" and the tariff code "Partida arancelaria: 6110.19.10.90". A search bar with the text "Nueva Búsqueda" and a "Descargar resultados" button are also visible. The main content area is titled "Marcado y etiquetado" and contains a section for "Requisitos de etiquetado" which details the labeling requirements for sweaters from the United States, including the origin, care instructions, and fiber content. A "Fuente" (Source) section lists the "Federal Trade Commission" as the source of the information.

Marcado y etiquetado

Requisitos de etiquetado:

La Dirección de Aduanas y Protección de Fronteras y la Comisión Federal de Comercio (FTC) de los Estados Unidos son responsables de hacer cumplir la legislación sobre etiquetado. En términos generales, los textiles y prendas de vestir vendidos en los Estados Unidos deben ser etiquetados de manera obligatoria.

Estos organismos se encargan de supervisar diversos aspectos relacionados con el marcado y etiquetado de prendas de vestir, centrándose principalmente en:

- País de origen
- Instrucciones de cuidado y conservación (16 CFR Part 423)
- Identificación del contenido de fibras en productos textiles (16 CFR Part 303)
- Identificación (16 CFR § 303.19)

Fuente:

- Federal Trade Commission

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, Hong Kong e Indonesia.

Acuerdos en negociación

- Programa DOHA, Acuerdo de Comercio de Servicios-TISA, El Salvador, Turquía, India y Nicaragua.

¿Qué Acuerdos Comerciales tenemos?

En vigencia



Por entrar en vigencia



En negociación



PASO III: Perfil de tu producto

Arancel Ad Valorem: 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


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>



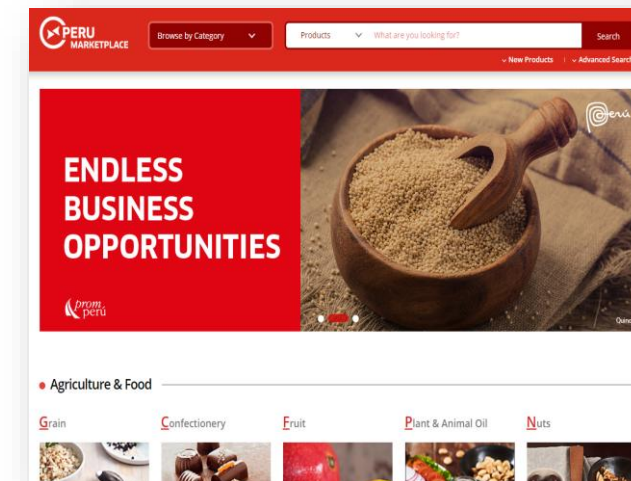
4

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.
<https://exportemos.pe/promociona-tu-oferta-exportable/calendario-de-eventos-promocion-comercial>
- **Perú Marketplace** canal online gratuito que Mincetur y PROMPERÚ ponen a disposición para la promoción de la oferta exportable peruana
<https://www.perumarketplace.com/>



PASO IV: Promoción de tu producto

TOMA
NOTA

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

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



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.



Modelo de contrato de compra y venta

<https://exportemos.pe/recurso/28117/contrato-de-compra-y-venta-internacional>

PASO V: Contacto comercial

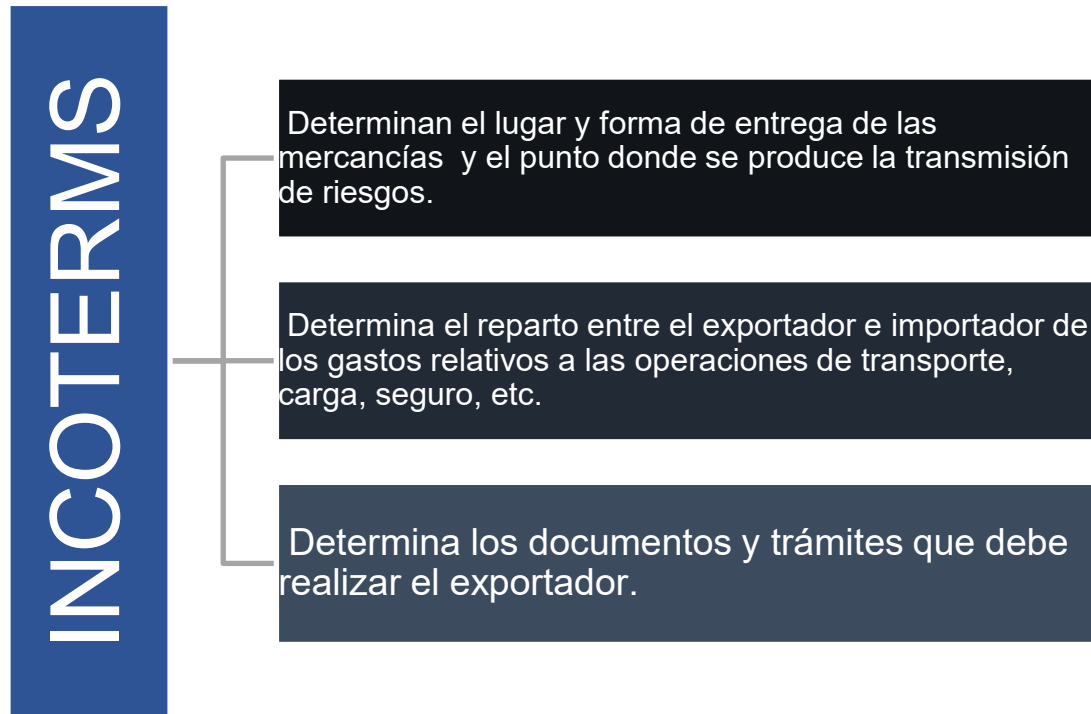
Algunas cláusulas a considerar en el contrato de compra venta internacional:

- 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.



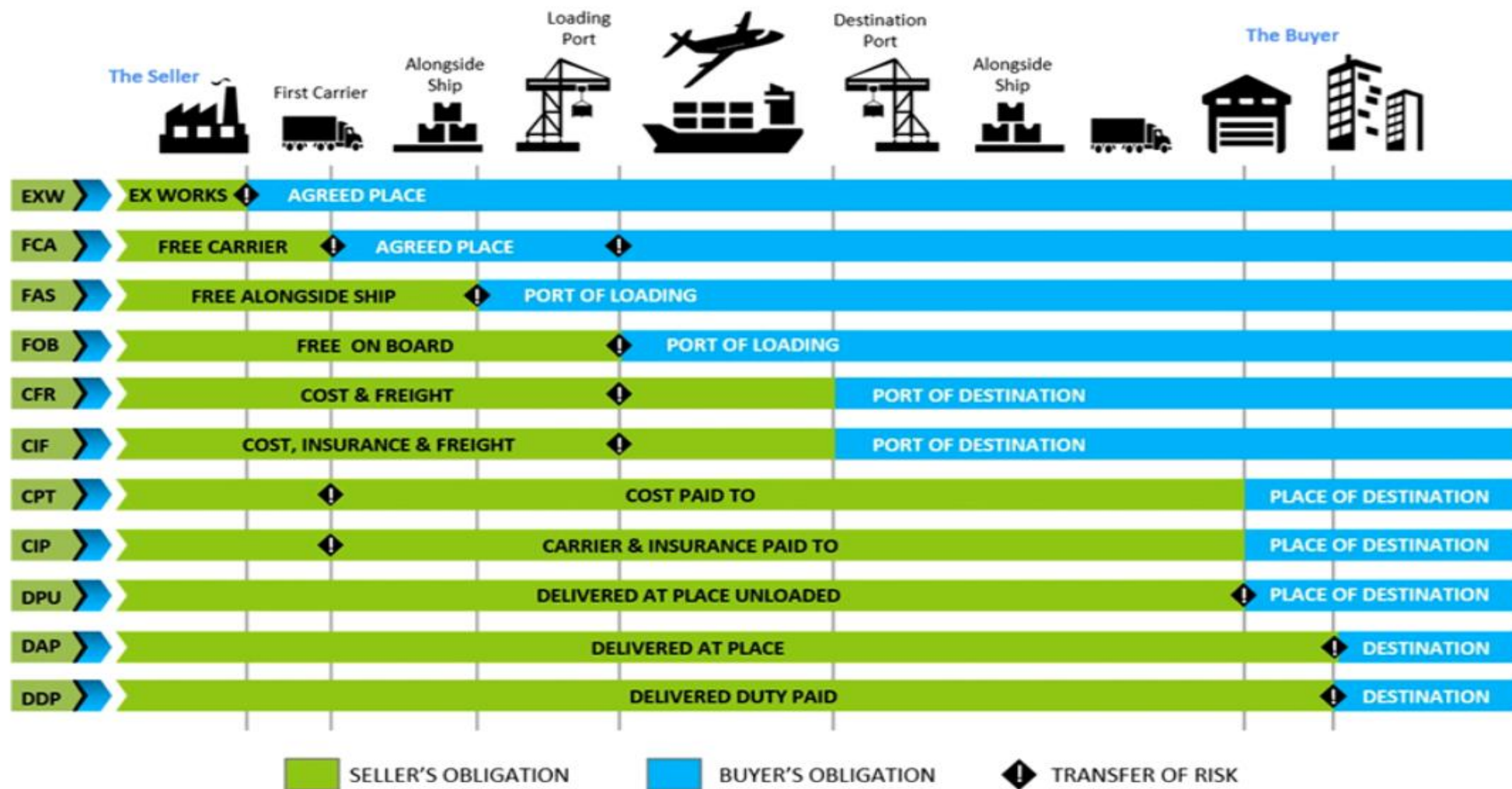
PASO V: Contacto comercial

- También es importante conocer los Términos Comerciales Internacionales, son reglas que permiten establecer las condiciones de entrega de mercancías. Asimismo, son de libre adopción y es necesario que se manifieste explícitamente en el contrato de compra-venta.



PASO V: Contacto comercial

35



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.

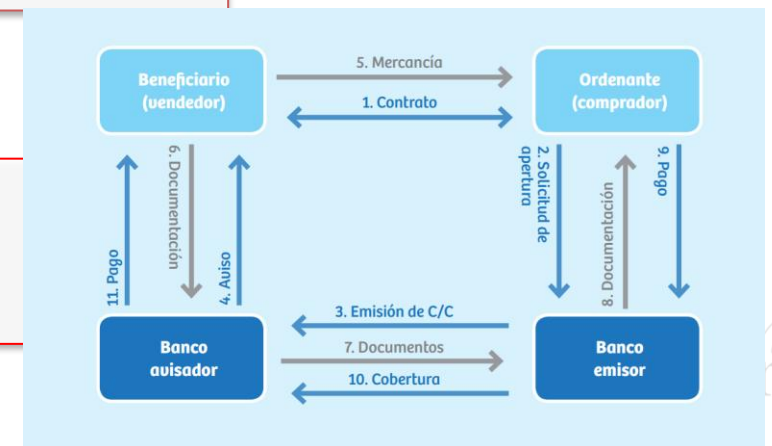
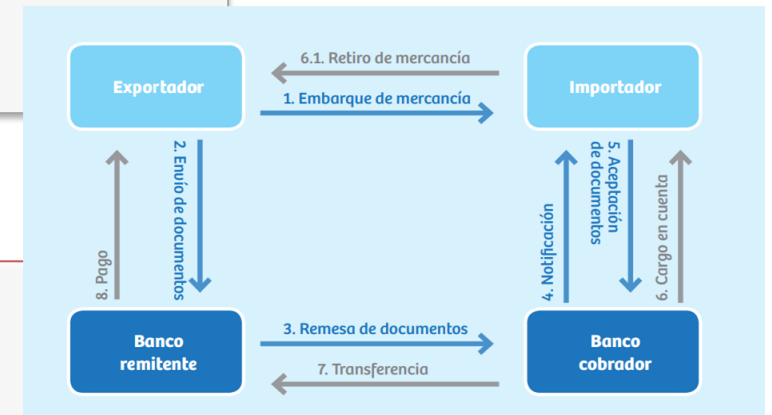
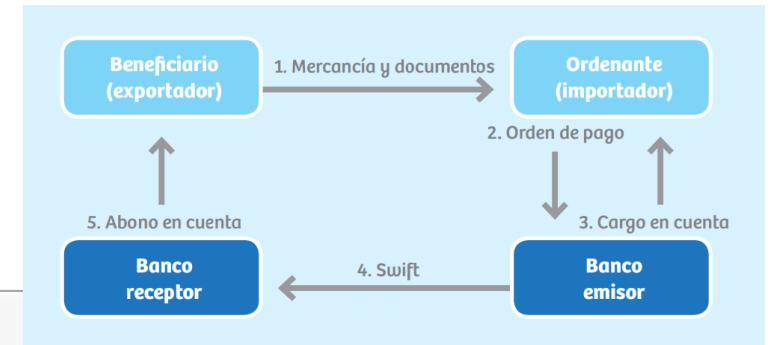
<https://simuladorfinanciero.promperu.gob.pe/>

PASO V: Contacto comercial

Transferencia bancaria internacional

Cobranza documentaria

Carta de crédito





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 30 Kg por bulto.
Sí interviene Agente de Aduana	No interviene Agente de Aduana	No interviene Agente de Aduana

PASO VI: Trámite de aduanas



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

7

Embarque al exterior

Paso VII: Embarque al exterior

Modalidades de transporte internacional



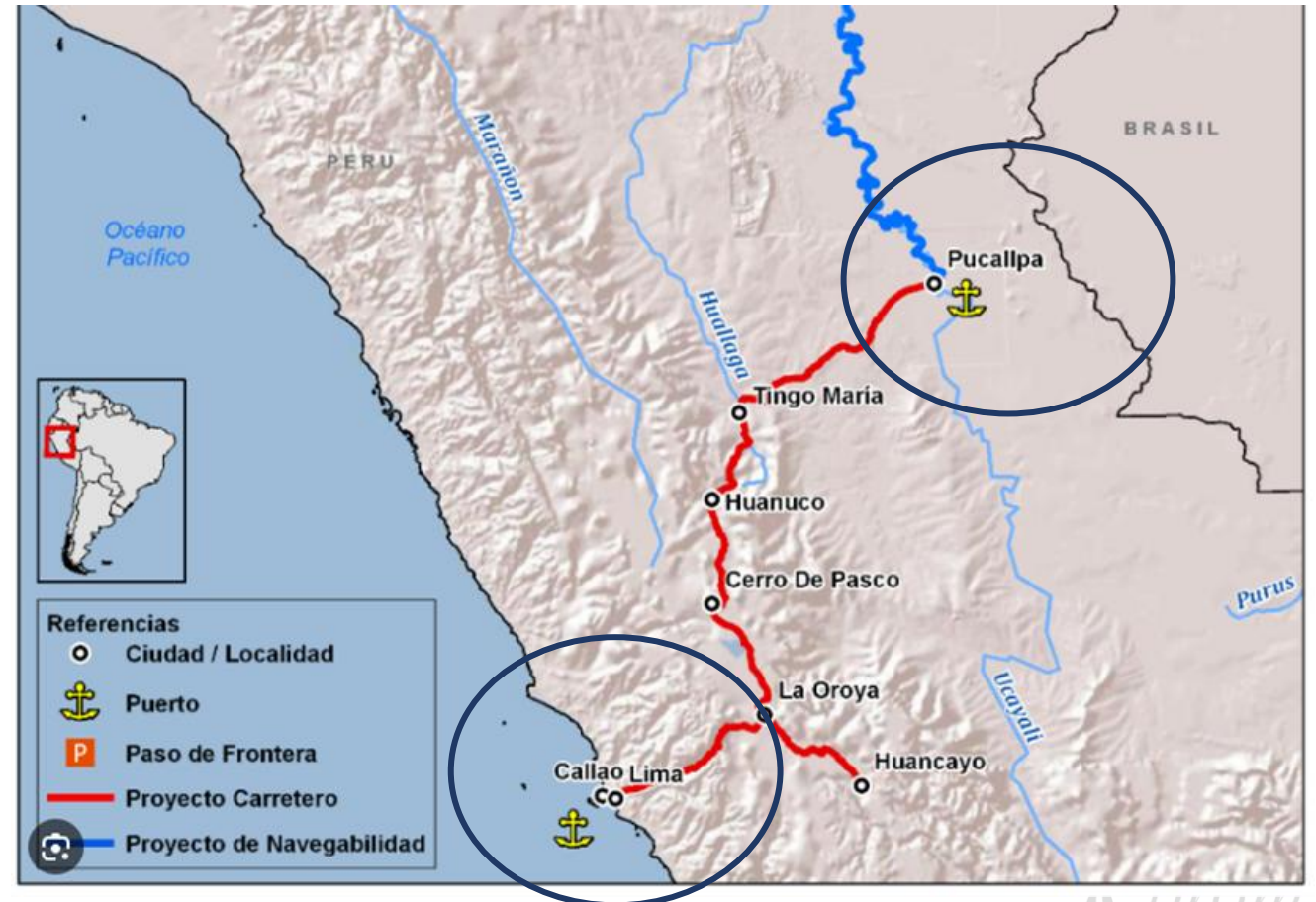
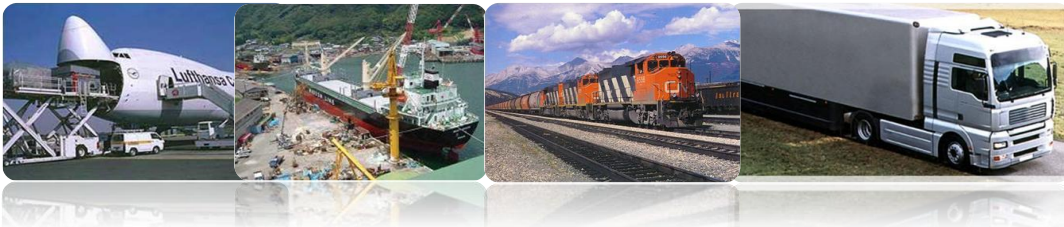
Terrestre



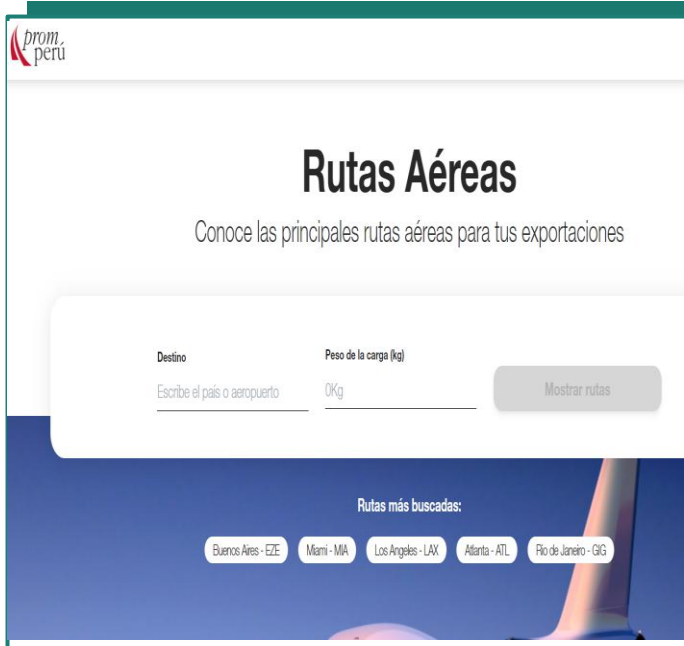
Aéreo



Marítimo

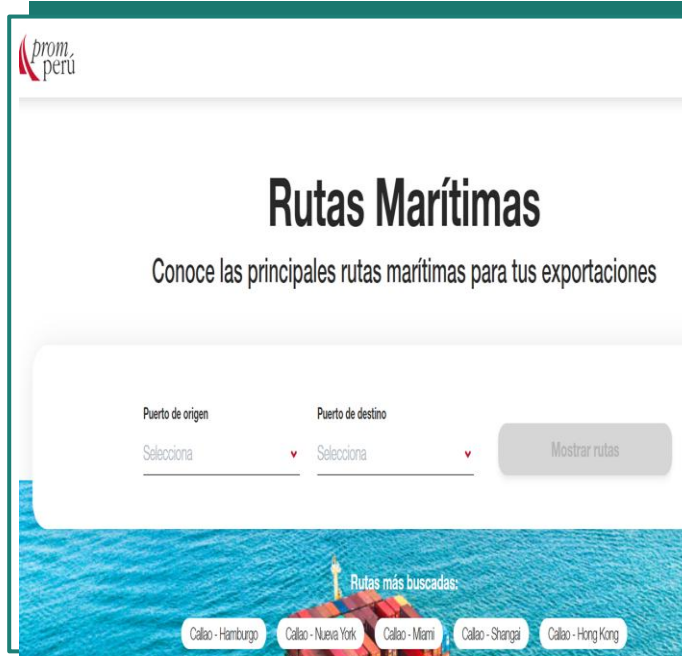


Herramientas Logísticas



RUTAS AÉREAS

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



RUTAS MARÍTIMAS

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



DIRECTORIO LOGÍSTICO

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

PASO VII: Embarque al exterior

¿Dónde encontrar información de los operadores logísticos?



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