



Aprendiendo a exportar paso a paso

Lidia Lizbeth Reyes Medina

Departamento de Asesoría Empresarial y Capacitación

sae@promperu.gob.pe

www.promperu.gob.pe

Seminario Miércoles del Exportador - PROMPERU

05 de febrero de 2020

Lima, Perú



OBJETIVOS





Tabla de contenido

Exportando paso a paso

Así, todos
podemos hacerlo

1

RUC

Formalización de tu empresa

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

2

Estudio del mercado

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

3

Perfil de tu producto

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

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

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

4

Promoción de tu producto

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

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

5

Contacto comercial

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

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

6

Trámites de aduana

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

7

Embarque al exterior

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

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

¡MUY IMPORTANTE!

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



APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO



¿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 afecta a ningún tributo”





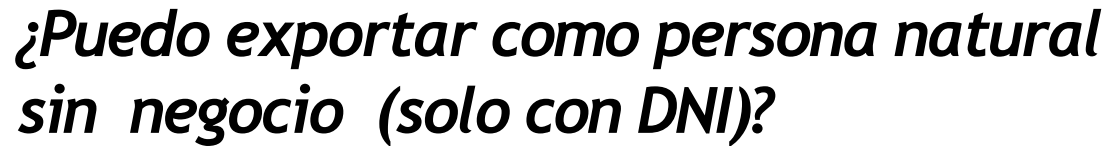
Paso 1: Formalización de tu empresa

¿Quiénes pueden exportar?

En el Perú, toda persona natural (con negocio) o como persona jurídica puede exportar. 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”**.
- Gracias a Exporta Fácil, también se puede exportar bajo el **Régimen Único Simplificado** emitiendo Boletas de Venta.



- 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).





¿Dónde encuentro información sobre empresa y formalización?



www.produce.gob.pe/landing/cde/index.html



www.cofide.com.pe



www.sunat.gob.pe





¿Qué factores debe evaluar la empresa 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 financiero

“Lo mas recomendable es que todas y cada una de las empresas que participan en los negocios de exportación se capaciten en entender la estructura y el proceso global del comercio internacional, los principios operativos internacionales, las partes de las que se compone una exportación y los documentos que se emplean”

LA CLAVE DEL COMERCIO



La partida arancelaria

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

Lo apropiado y legal es decir “subpartida nacional”.

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

Descargue el arancel de aduanas

<http://www.sunat.gob.pe/orientacionaduanera/aranceles/Aranceles.html>

SECCIÓN: XI

MATERIAS TEXTILES Y SUS MANUFACTURAS

CAPÍTULO: 61

Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto

Partida del sistema armonizado → 61.09

p Subpartida del sistema armonizado → 6109.10

6109.10.00.31

6109.10.00.32

6109.10.00.39

6109.10.00.41

6109.10.00.42

6109.10.00.49

«T-shirts» y camisetas, de punto.

- De algodón:

- - «T-shirt» para hombres o mujeres:

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

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

- - - Los demás

- - «T-shirt» para niños o niñas:

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

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

- - - Los demás

- De las demás materias textiles:

- - De fibras acrílicas o modacrílicas

- - Las demás

Partida específica

Partida genérica o bolsa

Subp

Subpartida nacional → 6109.90
6109.90.10.00
6109.90.90.00

1801.00	Cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado.
	- Crudo:
1801.00.11.00	- - Para siembra
1801.00.19.00	- - Los demás
1801.00.20.00	- Tostado
1802.00.00.00	Cáscara, películas y demás residuos de cacao.
18.03	Pasta de cacao, incluso desgrasada.
1803.10.00.00	- Sin desgrasar
1803.20.00.00	- Desgrasada total o parcialmente
1804.00	Manteca, grasa y aceite de cacao.
	- Manteca de cacao:
1804.00.11.00	- - Con un índice de acidez expresado en ácido oleico inferior o igual a 1 %
1804.00.12.00	- - Con un índice de acidez expresado en ácido oleico superior a 1 % pero inferior o igual a 1,65 %
1804.00.13.00	- - Con un índice de acidez expresado en ácido oleico superior a 1,65 %
1804.00.20.00	- Grasa y aceite de cacao
1805.00.00.00	Cacao en polvo sin adición de azúcar ni otro edulcorante.
18.06	Chocolate y demás preparaciones alimenticias que contengan cacao.
1806.10.00.00	- Cacao en polvo con adición de azúcar u otro edulcorante
1806.20	- Las demás preparaciones, en bloques, tabletas o barras con peso superior a 2 kg o en forma líquida, pastosa o en polvo, gránulos o formas similares, en recipientes o en envases inmediatos, con un contenido superior a 2 kg:
1806.20.10.00	- - Sin adición de azúcar, ni otros edulcorantes
1806.20.90.00	- - Los demás
	- Los demás, en bloques, tabletas o barras:
1806.31.00.00	- - Rellenos
1806.32.00.00	- - Sin rellenar
1806.90.00.00	- Los demás



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?



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



- Sistemas de gobierno y evolución de factores políticos
- Prioridades y planes de desarrollo gubernamentales
- Política de comercio exterior
- Patrones culturales, hábitos y costumbres



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

2

Estudio del mercado



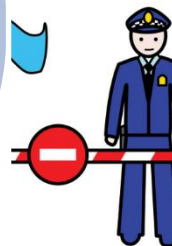
- Definición del segmento objetivo, cuantificación y potencial de crecimiento
- Segmentación según poder de compra
- Hábitos de consumo y sus tendencias
- Motivos de compra y usos del producto



- Modos, medios y costos de transporte internacional
- Operadores de servicios de transporte internacional, itinerarios, tiempo de tránsito y rutas



- Importaciones (volumen, valor, procedencia, tendencia)
- Factores que influyen en la demanda y consumo
- Sistemas de precios, pagos y márgenes comerciales
- Canales de distribución comercial, políticas de promoción y publicidad existentes, etc.



- Normas y procedimientos aduaneros (importación)
- Reglamentación comercial
- registros, licencias, permisos, certificados previos a la importación
- Acuerdos comerciales vigentes y por suscribirse con el país exportador y terceros
- Prácticas arancelarias y no arancelarias existentes
- Derechos de aduanas y otros tributos, impuestos internos, etc.
- Reglamentaciones sanitarias, de seguridad y normas de etiquetado, etc.



•Es necesario consultar fuentes de información: estadísticas y bibliográfica especializada y también asistir a actividades de capacitación.

¿Cómo seleccionar mercados potenciales para exportar?

- Es importante conocer la **partida arancelaria** del producto a fin de hacer búsquedas **estadísticas** de países destino de las exportaciones.
- Se recomienda empezar por los países que son socios comerciales
- Búsqueda de información:
 - Estadística
 - Criterios cualitativos
 - Experiencias de exportaciones u organizaciones especializadas

Búsqueda estadísticas: <http://www.siicex.gob.pe/promperustat/>



2



Estudio del
mercado

¿Dónde encuentro información sobre estudios y guías de mercado?

Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior – SIICEX

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



Procolombia

<http://www.procolombia.co/>

Pro Ecuador

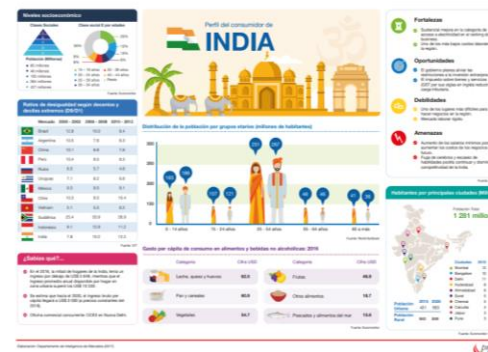
<http://www.proecuador.gob.ec/>

ProChile

<http://www.prochile.gob.cl/>

ICEX España

<http://www.icex.es/icex/es/>



Fichas de perfil del consumidor

Boletín de inteligencia de mercados:

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





¿Cómo mantenerme informado?



ALÓ EXPORTADOR

604-5601 / 604-5602 / 604-5603

sae@promperu.gob.pe

sae1@promperu.gob.pe

- ✓ **Atención: Módulos del Servicio de Atención al Exportador.**
Av. Jorge Basadre 610, San Isidro.
Horario de atención: L-V de 9 a 13h y 14 a 18h.
- ✓ **Atención en 6 oficinas Macroregionales.**



WhatsApp

990060194

**TOMA
NOTA**

PROMPERU emite boletines semanales de inteligencia de mercados en los que se encuentran los nuevos lanzamientos, tendencias, guías de mercado, estudios por sectores, perfiles de productos, etc.

Inscripción para los boletines:

http://www.siicex.gob.pe/siicex/porta15ES.asp?_page_=725.72400#anclafecha



Paso III: Perfil de tu producto

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

Mercancías prohibidas :

<http://www.sunat.gob.pe/orientacionaduanera/mercanciasrestringidas/listas/listaMercanciaProhibida-Exporta.pdf>

Regulaciones http://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?_page_=709.69200

3

Perfil de tu
producto

¿Qué debo conocer para adaptar el producto al mercado?

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





¿Dónde encuentro información sobre productos de exportación?

SIICEX

http://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?_page_=160.00000

Biocomercio

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

Mincetur

<http://www.mincetur.gob.pe/newweb/>

Minag

<http://www.minag.gob.pe/portal/>

Produce

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

Boletines de Inteligencia Comercial – SIICEX

http://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?_page_=725.72400



3

Perfil de tu
producto

• Barreras arancelarias

Acuerdos vigentes

- Bloques económicos: CAN, OMC, MERCOSUR, APEC, EFTA, UE
- Bilaterales: Estados Unidos, Canadá, Chile, China, Corea del Sur, Costa Rica, Cuba, Japón, México, Panamá, Singapur, Tailandia, Venezuela y Honduras

Acuerdos por entrar en vigencia

- Guatemala; Alianza del Pacífico, Brasil, Australia, Acuerdo de Asociación Transpacífico - TPP, Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico - CTPP

Acuerdos en negociación

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

*MAYOR INFORMACION:

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





Es el arancel

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

Pueden ser de tres tipos:

- Ad-Valorem (siendo éste el más utilizado) / 10%
- Específico / 23 eur/ 1000 lt
- Mixto / 5% + 7 dol / 1000 kg

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

- Barreras arancelarias

QUINUA

- Alemania (Con TLC)

Tariff regime ⓘ	Applied Tariff ⓘ
MFN duties (Applied) ⓘ	37 EUR/1000 kg net
Preferential tariff for Peru ⓘ	0%



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

- Rusia (Sin TLC)

Régimen arancelario ⓘ	Arancel Aplicado ⓘ
Derechos NMF (Aplicados) ⓘ	5%

POLOS

- Colombia (Con TLC)

Régimen arancelario ⓘ	Arancel Aplicado ⓘ
Derechos NMF (Aplicados) ⓘ	15%
Tarifa preferencial para países CAN ⓘ	0%

- Turquía Sin TLC

Régimen arancelario ⓘ	Applied Tariff ⓘ
Derechos NMF (Aplicados) ⓘ	12%

FUENTES:

http://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?_page_=850.00000

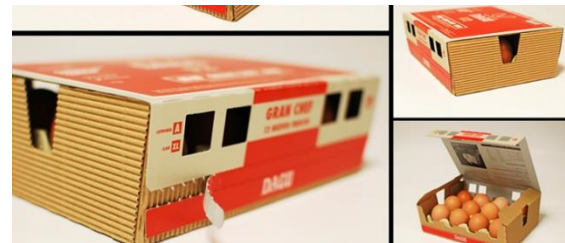
<https://www.macmap.org/>

- Barreras no arancelarias

- ❖ Cuotas, Antidumping,
- ❖ Derechos Compensatorios
- ❖ 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



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)

Textiles: normativa de etiquetado según país destino

Joyas : marcado sobre la pureza del producto.

2



Estudio del
mercado

Herramientas de Inteligencia de Mercados





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://match.promperu.gob.pe/>
- **Perú Trade Now** comunidades de negocios que facilitan las operaciones comerciales entre las empresas.
<http://www.perutradenow.com/en/home>

4

Promoción de
tu producto

¿Dónde puedo encontrar más información acerca ferias internacionales?

n° Ferias
Sencillamente ferias

portalferias.com

Ferias internacionales en Perú

PerúMODA 2015
15-17 ABRIL/LIMA PERÚ

éa 2015
expoalimentaria

26/28
Agosto
Lima - Perú



**prom
perú**



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

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



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
- Participa en blogs
- Interactúa con tus clientes
- Acércate a tus clientes

Google

Posiciona tu Empresa
en los primeros lugares

- ✓ Más Tráfico a tu Página web.
- ✓ Más Prospectos de Clientes.
- ✓ **Más Ventas.**
- ✓ ¿ Pero cómo se logra ?

¿ Pero cómo se logra ?



Paso V: Contacto comercial

¿Qué debo tomar en cuenta una vez establecido el contacto con el potencial comprador?

- Revisar las técnicas de negociación.
- Enviar información sobre la empresa, cotización, catálogos, muestras, etc., se desarrolle un contrato de compra venta internacional.



http://www.siicex.gob.pe/siicex/porta15ES.asp?_page_=960.72400



Modelos de contratos de compra y venta

http://www.siicex.gob.pe/siicex/porta15ES.asp?_page_=828.82600#anclafecha

Algunas cláusulas a considerar

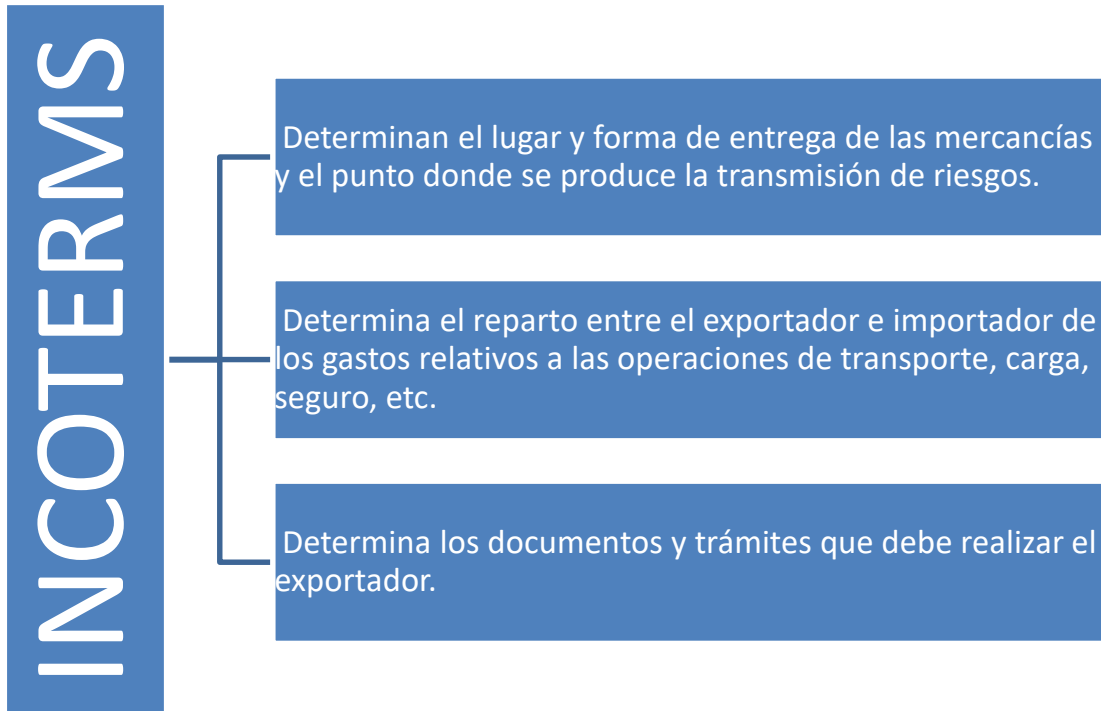
1. Nombre y dirección de las partes
2. Producto, normas y características
3. Cantidad
4. Embalaje, etiquetado y marcas
5. Valor total del contrato
6. Condiciones de entrega
7. Descuentos y comisiones
8. Impuestos, aranceles y tasas
9. Lugares
10. Períodos de entrega o de envío (plazos, vigencias. prórrogas)
11. Envío parcial - transbordo – agrupación del envío
12. Condiciones especiales de transporte



13. Condiciones especiales de seguro.
14. Documentos.
15. Inspección.
16. Licencias y permisos.
17. Condiciones de pago.
18. Medios de pago.
19. Garantía.
20. Incumplimiento de contrato por causas de “fuerza mayor” (penalidades).
21. Retrasos de entrega o pagos.
22. Arbitraje y conciliación.
23. Idioma.
24. Jurisdicción
25. Firma de las partes.



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





FAS

- Transporte
- Aduana
- Al costado del Buque

FOB

- Franco a Bordo.

CFR

- Costo y Flete

CIF

- Costo, seguro y Flete

**País
Destino**

**A
D
U
A
N
A**



FCA

- Entrega de la mercancía en el lugar acordado.

CPT

- Costo de transporte hasta el punto de entrega

CIP

- Costo de transporte y seguro

**País
Origen**

**A
D
U
A
N
A**



DPU

Entrega en
Lugar
Entrega en
Lugar
descargado

DAP

- Entrega en el lugar acordado (sin descargar)

DDP

Entrega derechos pagados hasta el lugar de destino convenido. (sin descargar)



IMPORTADOR



EXPORTADOR

EXW

- Puesto en Fabrica

- Establecer el medio de pago

Dependerá de:

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

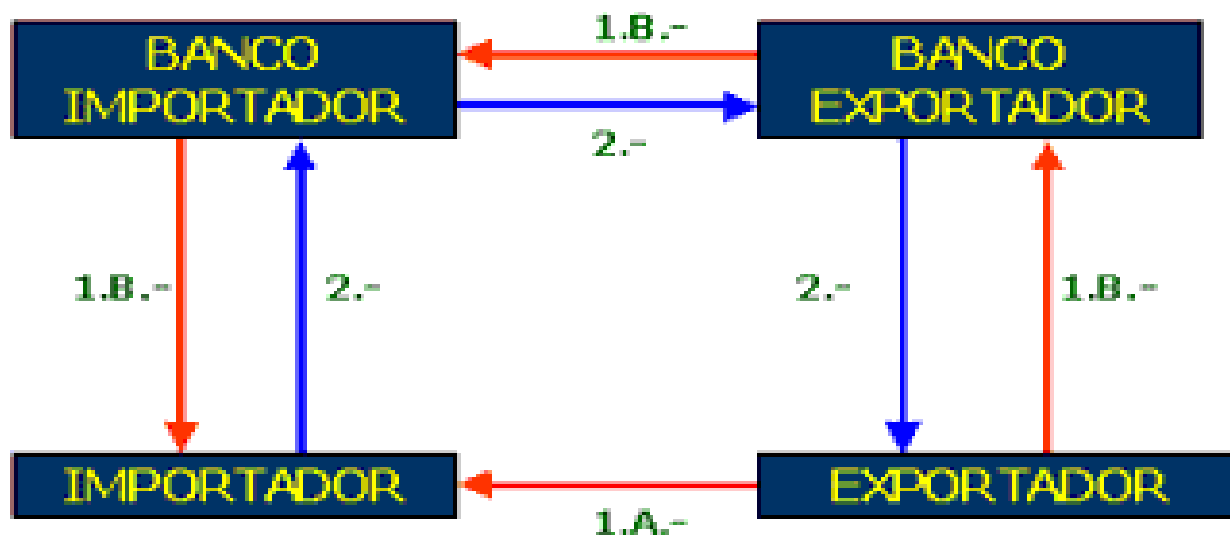


Promperú pone a tu disposición el Simulador Financiero para medios de pago, financiamientos y garantías.

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



Cobranza Documentaria

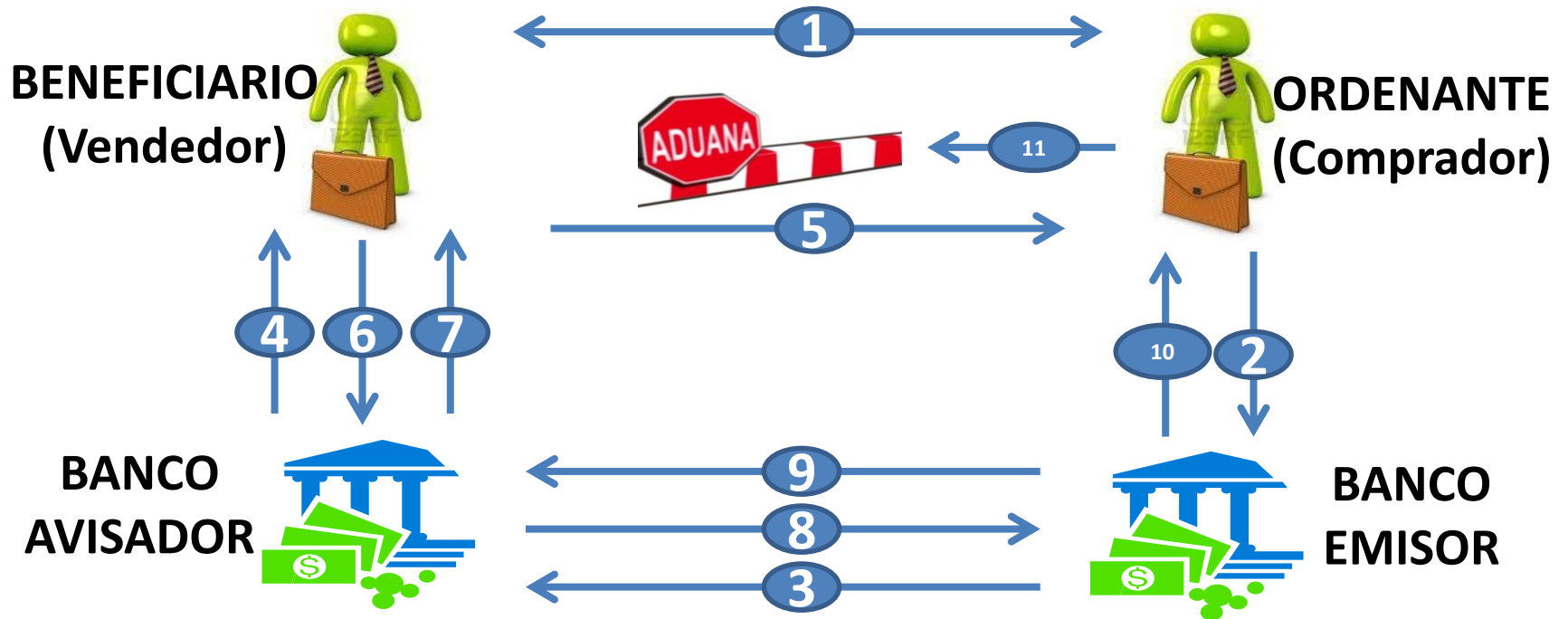


1.A.- Envío de la mercancía

1.B.- Envío de los documentos y de un efecto financiero

2.- Pago (venta al contado) o aceptación del efecto financiero (venta a plazo)

Carta de crédito o Crédito documentario



- | | |
|---|--|
| 1. Contrato de compra venta internacional | 6. Entrega de los documentos de exportación |
| 2. Apertura de la carta de crédito a favor del exportador | 7. Pago al exportador (L/C a la vista) |
| 3. Envío de la carta de crédito al banco del exportador | 8. Envío de los documentos al banco del importador |
| 4. Notificación de la carta de crédito al exportador | 9. Reembolso entre bancos |
| 5. Embarque de la mercancía | 10. Entrega de documentos al importador |
| | 11. Retiro de la mercancía en la aduana |



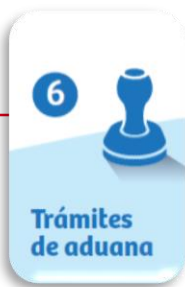
Documentos de Seguro

Póliza de seguro individual

- Cubre un solo envío.
- Ampara un cargamento específico, vuelo, embarque, exportación, importación.
- Se emplea en aquellos casos en que los embarques son costosos o que el cargamento va a lugares diferentes o comprende productos y transportadores diversos.

Póliza de seguro global o flotante

- También conocida como Póliza Cubierta, ampara a todos los envíos sucesivos del asegurado.
- El contrato se hace generalmente por tiempo indefinido hasta que una de las partes comunique a la otra su caducidad.



Paso VI: Trámite de aduanas

Menor a US\$ 5,000	Mayor a US \$ 5,000
Se considera una exportación de menor cuantía.	Se considera una exportación comercial.
El trámite aduanero se puede realizar directamente con la entidad aduanera.	Se requiere contratar los servicios de un agente de aduanas.
Documento a presentar: Declaración Simplificada de Exportación (DSE).	Documento a presentar: Declaración Aduanera de Mercancías (DAM).

6

Trámites
de aduana

PROCEDIMIENTO DE EXPORTACIÓN





Para acceder al servicio es necesario cumplir con 3 requisitos:

1. Contar con RUC y clave SOL.
2. El valor de la mercancía no debe superar los \$ 7,500.
3. Y el peso no debe ser mayor a 30kg por bulto .

¿Qué productos puedo exportar?

¿Puedo enviar muestras?

¿Qué documentación presento?





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/porta15ES.asp?_page_=827.82600



Documentos comerciales

- Factura Comercial

ORDEN DE COMPRA PURCHASE ORDER		CIAP # 1862	
		PRECIO PRICE	TOTAL
ER 100%	65.5X48CM	17.60	176.00
ER 100%	65.5X48CM	17.60	176.00
ABRIC	COSMETIQUERO	3.43	34.30
TIC WOOL	PANTERA	0.80	16.00
TIC WOOL	GALLITO D ROCA	0.69	13.80
TIC WOOL	LEON	0.80	16.00
TIC WOOL	LEOPARDO	0.69	13.80
TIC WOOL	JIRAFÁ	0.80	16.00
TIC WOOL	ELEFANTE	0.96	19.20
SUB TOTAL: F.O.B. USD			481.10
COST. OF FREIGHT : USD			128.45
COSTO TOTAL: US\$			609.55
WHEN RECEIVING THE ORDER			

Modelos de documentos

http://www.siicex.gob.pe/siicex/porta15ES.asp?_page_=827.82600



6

Trámites
de aduana

TFC20246899

Shipper's Name and Address ABC EXPORTER SMD BND KUANG 264, PADUNGAN ROAD, KUCHING MALAYSIA T:46465 F:12346 THE DIRECTOR		Not Negotiable HOUSE AIR WAYBILL Issued By MY FREIGHT FORWARDING COMPANY LTD 35, DEMO FREIGHT BUILDING KUALA LUMPUR Malaysia T:00000 F:00000	
Consignee's Name and Address AIZ IMPORTER GMBH RIEMER STRASSE 350, D - 81829 MUNICH GERMANY T:123987 F:654123 PURCHASING OFFICER		It is agreed that the goods described herein are accepted in apparent good order and condition (except as noted) for carriage SUBJECT TO THE CONDITIONS OF CONTRACT ON THE REVERSE HEREOF. ALL GOODS MAY BE CARRIED BY ANY OTHER MEANS INCLUDING ROAD OR ANY OTHER CARRIER UNLESS SPECIFIC CONTRARY INSTRUCTIONS ARE GIVEN HEREON BY THE SHIPPER, AND SHIPPER AGREES THAT THE SHIPMENT MAY BE CARRIED VIA IMMEDIATE STOPPING PLACES WHICH THE CARRIER DEEMS APPROPRIATE. THE SHIPPER'S ATTENTION IS DRAWN TO THE NOTICE CONCERNING CARRIER LIMITATION OF LIABILITY. Shipper may increase such limitation of liability by declaring a higher value for carriage and paying a supplemental charge if required.	
Issuing Carrier's Agent Name and City MY FREIGHT FORWARDING COMPANY LTD MALAYSIA		Account Information	
Agent IATA Code		Account No	
Airport of Departure (Addr of First Carrier) and Requested Routing KUALA LUMPUR INTERNATIONAL			
To By First Carrier Routing and Destination FRA		Declared Value for Carriage N V D	
Airport of Destination FRANKFURT INTERNATIO		Declared Value for Customs N C V	
Handling information			
No. of Pieces 13		Gross Weight 147	
Rate Class KQ		Chargeable weight	
Rate AS AGREED		Total AS AGREED	
Nature and Quantity of Goods (Indicate Dimension or Volume) Shipper's load, stow, and count FOOD STUFF 3.78		Insurance - If carrier offers insurance and such insurance is requested in accordance with the conditions hereof, indicate amount to be insured in figures in box marked Amount of Insurance NIL	
Other Charges AS AGREED		Signature of Shipper or his agent MY FREIGHT FORWARDING COMPANY LTD	
Valuation Charges AS AGREED		Shipper certifies that the particulars on the face hereof are correct and that insofar as any part of the consignment contains dangerous goods, such part is properly described by name and is in proper condition for carriage by air according to applicable Dangerous Goods Regulations.	
Total Prepaid 2 January 2010		Total Collected KUALA LUMPUR INTERNATIONAL	
Carriage charges and Rates 2 January 2010		Charges at Destination KUALA LUMPUR INTERNATIONAL	
For Carrier's Use only at Destination		Signature of Issuing Carrier or his agent	

ORIGINAL 1
(FOR CARRIER)

WORLDWIDE CONTAINER LINE

BILL OF LADING

Shipper VIBROFLOORS SPAIN, S.L. RONDA DE SANT ANTONI M^o CLARET, 28 A, 2^oD 17001 GIRONA GERONA SPAIN TF: 972220380 Fax: 972220380		Booking No. BCN202241		BL No. BCN202241	
Consignee U.C.P. BACKUS Y JOHNSTON S.A.A. AV. NICOLAS AYLLON 3988 ATE - LIMA - PERU		Export Reference FCL/FCL		Service Type FCL/FCL	
Consignee's Agent U.C.P. BACKUS Y JOHNSTON S.A.A. AV. NICOLAS AYLLON 3988 ATE - LIMA - PERU		For Delivery please apply to: ANDINA FREIGHT S.A.C. AV. LA PAZ, NO 811 OFIC. 104 MINAPLORES - LIMA PERU Phone: 12420572 Fax: 12429974		Place of Receipt BARCELONA	
Weight THE SAME AS CONSIGNEE		Place of Loading BARCELONA		Place of Delivery CALLAO	

PARTICULARS FURNISHED BY MERCHANT

Container Number and Mark CASU 1918811 SEAL: HS477834	No. of Packages 1x20'Dry STC.	Description of Goods 4 PACKAGES. CONSTRUCTION MATERIAL	Gross Weight & Measurement 1298,00 KGS
Container Number and Mark SUDU5733795 SEAL: 378281	No. of Packages 1x40'HC. STC.	Description of Goods 31 PACKAGES CONSTRUCTION MATERIAL + IMO CLASS 8 - UN 2735 - PACKING GROUP: III IMO CLASS 9 - UN 3082 - PACKING GROUP: III	Gross Weight & Measurement 22305,00 KGS 23800,00 KGS

ORIGINAL

Freight & Charges AS AGREED	Rate	Currency	Units	Prepaid	Collected
Place of Issue of BL BARCELONA					
Date of Issue of BL 26/FEB/2012					
Number of Original Bills 3/TREE					
Shipped on Board Date 26/FEB/2012					
Signed as Agent for the Carrier WorldWide Container Lines Ltd. TIBA INTERNATIONAL S.A. As Agents, ONLY					

prom
perú



Paso VII: Embarque al exterior

Modalidades de transporte internacional



Terrestre



Aéreo



Acuático (marítimo, lacustre y fluvial)



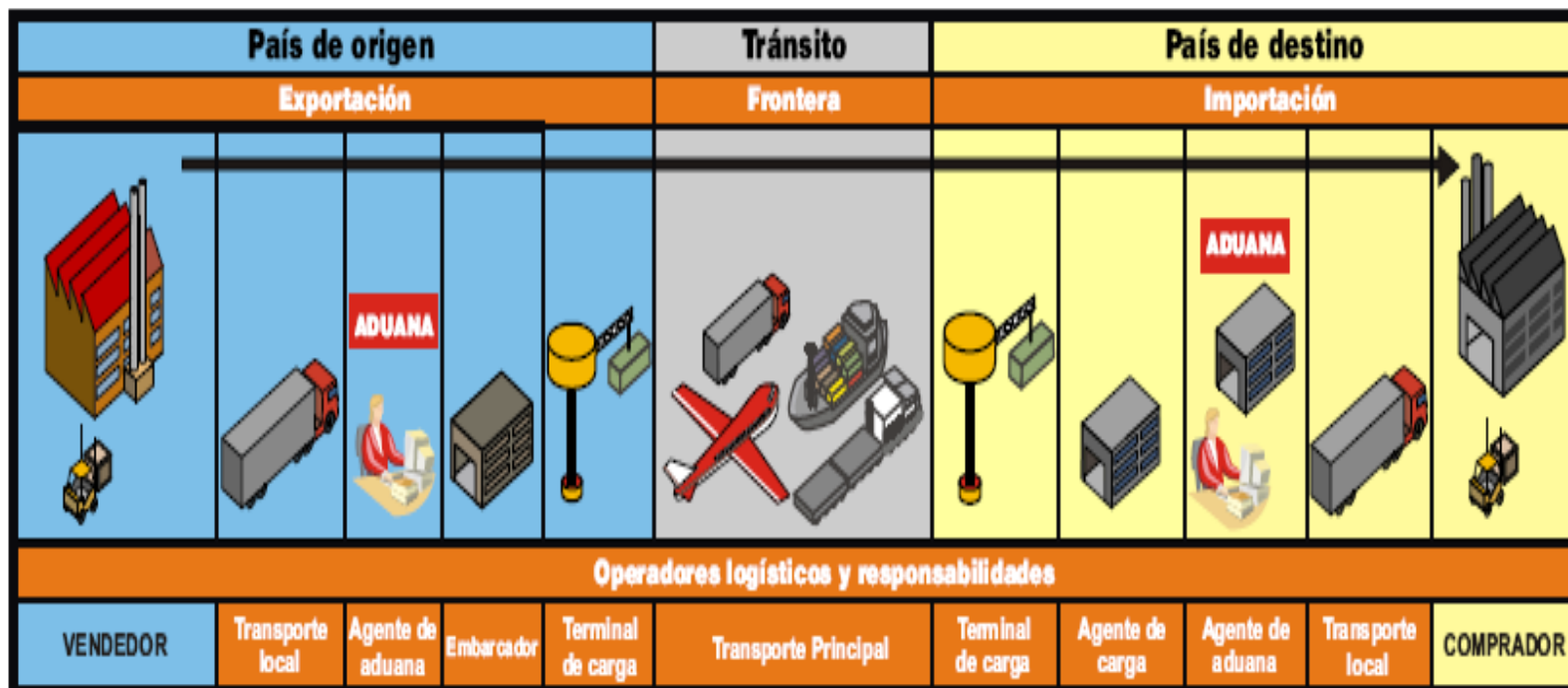
TOMA
NOTA

Promperú pone a tu disposición el Simulador de Rutas Marítimas para cálculo de fletes. <http://www.siicex.gob.pe/rutas/fmRutasSimulador.aspx>





El operador logístico



TOMA
NOTA

Promperú pone a tu disposición un directorio de operadores logísticos:

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



¿Dónde encontrar información de los operadores logísticos?

The screenshot shows the SIICEX website interface. At the top, there's a navigation bar with links like '¿Qué es el SIICEX?', 'Preguntas Frecuentes', 'Glosario', 'Herramientas de Análisis', and 'Poner Partida'. The main header features the SIICEX logo and the slogan 'Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior'. Below this, there's a section for 'ideas del Perú para el mundo' and a contest announcement: 'Gana espectaculares premios fecha límite: 30 setiembre 2013'. A sidebar on the left lists various categories: Ruta exportadora, Test Exportador, Regiones, Sectores Productivos, Calidad, Regulaciones, Acuerdos Comerciales, Estadísticas, Exporta Fácil, Directorios, Enlaces de Interés, Calendario de Actividades, and Comuníquese. The main content area displays 'Inteligencia de Mercados' and 'Proveedores Logísticos Nacionales'. A red arrow points from the 'Directorios' category in the sidebar to the 'Proveedores Logísticos Nacionales' section. A dropdown menu titled 'CATÁLOGO DE CÓDIGOS' is open, listing various codes and descriptions, including 'Agentes de Aduanas', 'Agentes de Carga', 'Agentes Marítimos', 'Agentes Navieros', 'Almacenes Aduaneros', 'Certificados de Origen', 'Empresas de Servicio Postal', 'Emp. Transporte Terrestre', 'Empresas Verificadoras', 'Ferias', 'Importador / Exportador', 'Proveedores Extranjeros', 'Puentes', 'Registro de Operadores', 'Tipo de Cambio', 'Bajar Información Tabla', 'Agentes de Retención', 'Agentes de Percepción', 'Entidades deudoras del Estado', 'Tabla Descripciones mínimas', 'Empresas Courier Extranjeras', 'Empresas de Servicio de Entrega Rápida', and 'Otros'. A vertical red button on the right side of the page reads 'SERVICIOS AL EXPORTADOR'.

SIICEX
Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior

inscripciones:
www.mincetur.gob.pe/concursonacional

ideas del Perú para el mundo

Gana espectaculares premios
fecha límite: 30 setiembre 2013

Proveedores Logísticos Nacionales

Esta sección permite al exportador peruano conocer a las empresas que intervienen en el proceso de exportación.

La búsqueda en esta sección se realiza por código o por descripción.

- Directorio de Fabricantes de Envases Embalajes
- Agentes de Aduanas
- Agentes de Carga
- Agentes Marítimos
- Agentes Navieros
- Almacenes Aduaneros
- Empresas Supervisoras
- Empresas Courier

CATÁLOGO DE CÓDIGOS

- Agentes de Aduanas
- Agentes de Carga
- Agentes Marítimos
- Agentes Navieros
- Almacenes Aduaneros
- Certificados de Origen
- Empresas de Servicio Postal
- Emp. Transporte Terrestre
- Empresas Verificadoras
- Ferias
- Importador / Exportador
- Proveedores Extranjeros
- Puentes
- Registro de Operadores
- Tipo de Cambio
- Bajar Información Tabla
- Agentes de Retención
- Agentes de Percepción
- Entidades deudoras del Estado
- Tabla Descripciones mínimas
- Empresas Courier Extranjeras
- Empresas de Servicio de Entrega Rápida
- Otros

SERVICIOS AL EXPORTADOR

http://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?_page_=239.22800#anclafecha



Exportando paso a paso

Así, todos
podemos hacerlo



1 Formalización de tu empresa

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



2 Estudio del mercado

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



3 Perfil de tu producto



4 Promoción de tu producto

Para que tu mercancía pueda ser conocida en el mercado internacional es necesario utilizar herramientas de promoción comercial, como las ferias



5 Contacto comercial

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



6 Trámites de aduana

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



7 Embarque al exterior

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

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

¡MUY IMPORTANTE!

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



MUCHAS GRACIAS

Lidia Lizbeth Reyes Medina
Departamento de Asesoría Empresarial y Capacitación
sae@promperu.gob.pe
www.promperu.gob.pe

05 de febrero de 2019
Lima, Perú

