

**Comisión para la Promoción
de las Exportaciones
PROMPEX**

EXPORTANDO PASO A PASO

**Gerencia de Servicios de Información
y Comercio Electrónico**

www.prompex.gob.pe

www.perumarketplaces.com

sae@prompex.gob.pe

República de Panamá 3647, San Isidro

Lima – Perú

Telf: 511 222-1222 / 511 221-0880



Comisión para la Promoción de Exportaciones - PROMPEX

MISION

Actuar como organismo ejecutor de las políticas de promoción de exportaciones en concordancia con el Plan Estratégico Nacional Exportador - PENX, promoviendo las exportaciones a través herramientas de desarrollo de oferta exportable, apertura de mercados internacionales y acciones de apoyo a la gestión empresarial; articulando las iniciativas del sector público así como el privado para lograr un país exportador competitivo, contribuyendo así a la generación de empleo.

DIAGRAMA OPERATIVO DE PROMPEX

**Programa de
Desarrollo
de Mercados
de
Exportación**

**Programa
Desarrollo
de
Productos**

**Programa de
Gestión
Exportadora**

PROGRAMAS DE PROMOCION DE EXPORTACIONES - PROPEX

EMPRESAS - AGENTES ECONOMICOS

- Investigación de Mercados
- Misiones de Compradores
- Misiones de Vendedores
- Ferias y Exposiciones
- Centros de Ventas
- Campañas de Promoción y Pruebas de Ventas.

- Nuevos Productos de Exportación
- Asistencia Técnica en Producción.
- Transferencia Tecnológica
- Calidad y Normalización.

- Formación de Nuevos Exportadores
- Alianzas para Exportar
- Facilitación a la Exportación

QUE ES LA EXPORTACION

- **Es sacar la mercancía del país?**
- **Es vender al exterior?**
- **Lo hace una agencia de aduanas?**
- **Es un negocio que me vuelve millonario?**
- **Es un trámite de aduanas?**
- **Es la solución del desempleo?**
- **Es el camino al desarrollo?**

QUE ES LA EXPORTACION

Es un régimen aduanero aplicable a las mercancías en libre comercialización que salen del territorio aduanero, para uso o consumo definitivo en el exterior las cuales no están afectas a ningún tributo en el mercado local.

Regulada por:

Ley General de Aduanas. Decreto Legislativo 951 y su reglamento

MODALIDADES DE EXPORTACION

Existen dos modalidades de exportación:

Mayor a US\$ 2000 FOB	Menor a US\$ 2000 FOB
<p>Contratar a una agencia de Aduanas.</p> <p>Declaración Única de Aduanas (DUA)</p>	<p>Exportación de menor cuantía.</p> <p>Declaración simplificada de exportación (DSE).</p> <p>Los obsequios cuyo valor FOB no excedan los US\$ 1,000.00 se encuentran incluidas en este despacho (muestras comerciales).</p>

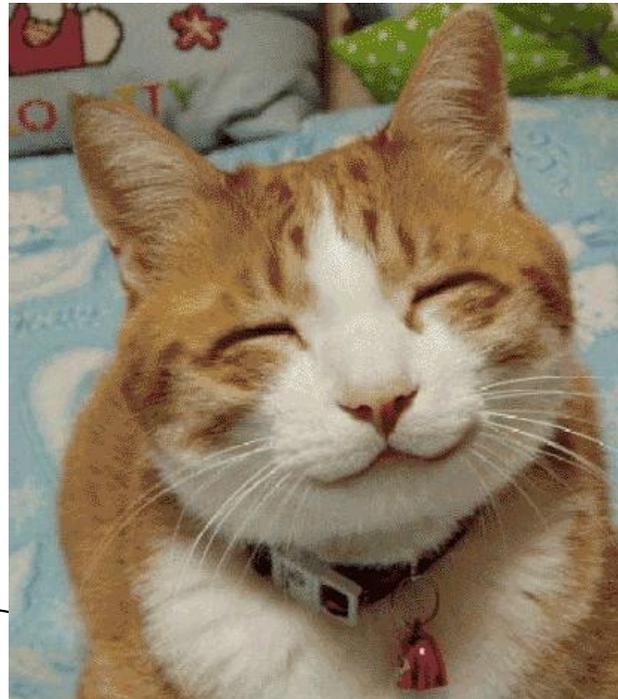
**¿Está usted
listo para
exportar?**

PROMPEX Y SUS ELEMENTOS ESTRATEGICOS

MERCADO

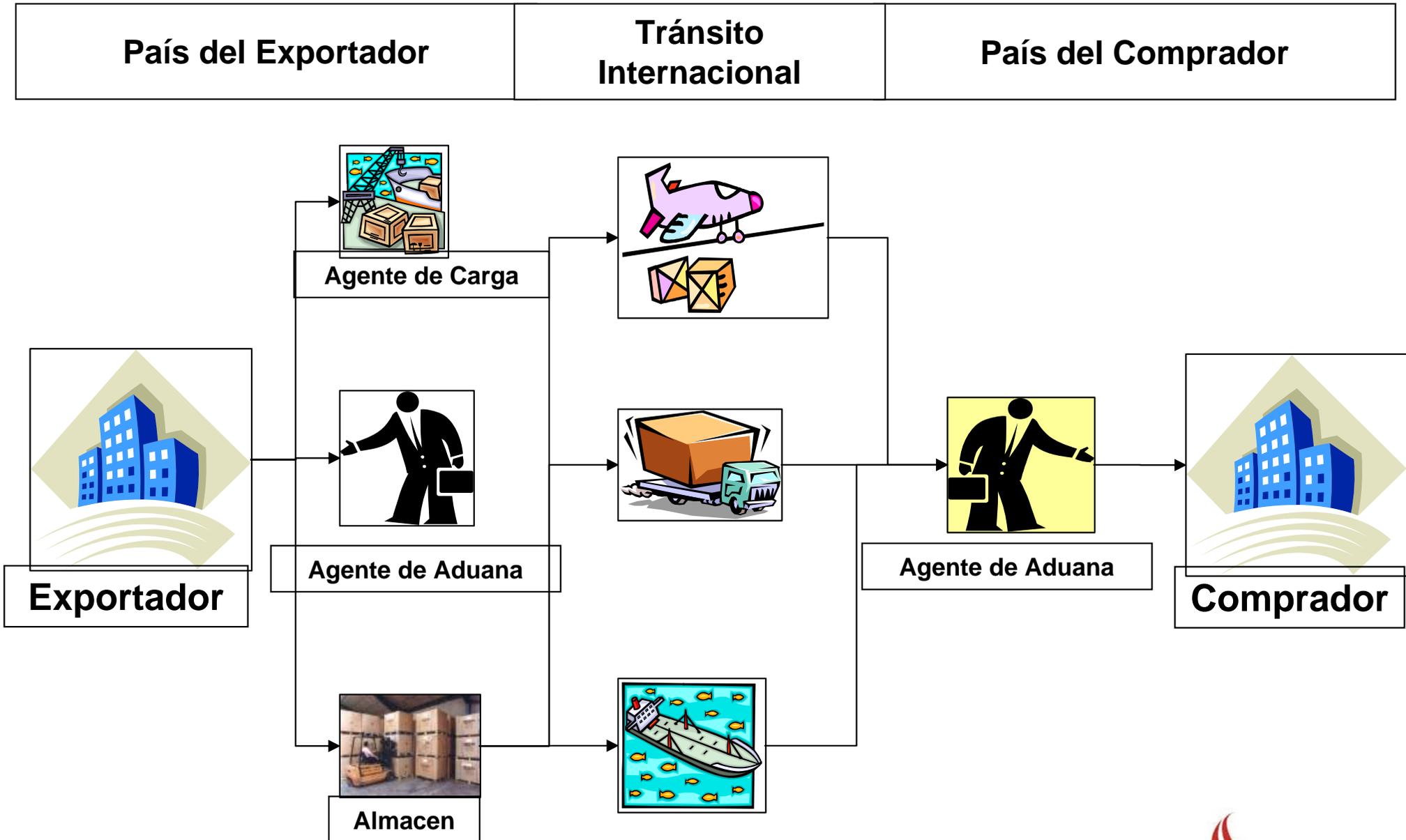


PRODUCTO



EMPRESA

FLUJOGRAMA DE EXPORTACION DE BIENES



¿Está usted listo para exportar?

MERCADO

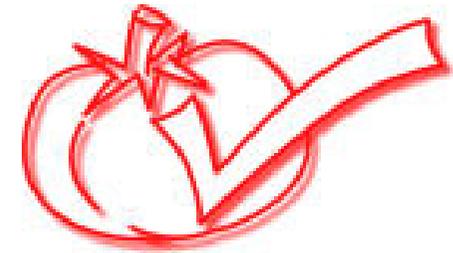
¿Conoce su mercado de destino?

1. ¿A dónde exporto mis productos?
2. ¿Qué países compran mi producto y cuales tienen un mejor potencial para lograrlo?
3. ¿Conoce su legislación?
4. ¿Conoce las principales ciudades, puntos de entrada (puertos, aeropuertos, etc.)?
5. ¿Conoce su nicho de mercado?



¿Está usted listo para exportar?

PRODUCTO



¿Cuento con oferta exportable?

¿Mi producto es competitivo?

- 1. ¿Cuento con Sistemas de calidad y tecnologías adecuadas?**
- 2. ¿Mi precio es competitivo?**
- 3. ¿Mi producto es diferenciado?**
- 4. ¿Cuál es la capacidad de adaptabilidad de mi producto en el exterior?**
- 5. ¿Cuento con capacidad de producción?**

¿Está usted listo para exportar?

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.

Para lo cual las personas jurídicas deben especificar dentro de su Minuta de Constitución; en el objeto social, la actividad empresarial que van a desarrollar (comercio nacional e internacional, producción, comercialización).

Se debe especificar, igualmente en la ficha RUC de la SUNAT, en el acápite de actividad de Comercio Exterior: “EXPORTADOR – IMPORTADOR”



¿Está usted listo para exportar?

EMPRESA

¿Qué factores debe evaluar para poder exportar?

1. **Contar con un Plan Estratégico de exportaciones.**
2. **Contar con una infraestructura adecuada**
3. **Contar con un nivel de producción constante y sostenida**
4. **Contar con un personal adecuado**
5. **Manejar el aspecto financiero**



**¿Conoce usted la
terminología del
comercio
Internacional?**

CONCEPTOS DE COMERCIO INTERNACIONAL

- PARTIDA ARANCELARIA
- ARANCEL
- PREFERENCIA ARANCELARIA
- INCOTERMS



CONCEPTOS DE COMERCIO INTERNACIONAL PARTIDA ARANCELARIA

- **Código numérico que clasifica las mercancías.**
- **La mala clasificación de una partida arancelaria implica una penalidad (multa o recargo) por SUNAT.**
- **Internacionalmente las partidas están armonizadas a 6 dígitos, “Sistema Armonizado de Designación y Clasificación de mercancías” En el caso peruano, el código se compone por 10 dígitos.**

¿Qué es una Partida Arancelaria?

1801001000: Cacao en grano sin tostar

1801001000: Capítulo Arancelario 18

1801001000 : Partida del Sistema Armonizado 1801

1801001000 : Sub-partida del Sistema Armonizado 180100

1801001000 : Partida Nandina (Sistema Regional)

1801001000: Sub partida nacional (Depende del país).

CONCEPTOS DE COMERCIO INTERNACIONAL

ARANCEL

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

- Pueden ser de 3 tipos:
 - Ad-Valorem (siendo éste el más utilizado)
 - Específico
 - Sobretasa arancelaria

CONCEPTOS DE COMERCIO INTERNACIONAL

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.**
Ejemplo: SGP Europeo, ATPDEA, etc.

 - **Bilateral.**
Ejemplo: Acuerdos de Complementación Económica Chile, Brasil, México, etc.
Tratados de Libre Comercio Perú – Estados Unidos

 - **Multilateral**
Ejemplo: Comunidad Andina, MERCOSUR, Unión Europea, etc.

CONCEPTOS DE COMERCIO INTERNACIONAL INCOTERMS

- **Publicación de la Cámara de Comercio Internacional. Se revisan cada 10 años.**
- **Idioma común, fruto de las prácticas Comerciales.**
- **Establecen un conjunto de reglas internacionales para la Interpretación de los términos comerciales.**
- **Define las responsabilidades del Vendedor y Comprador**

CONCEPTOS DE COMERCIO INTERNACIONAL

INCOTERMS

OBLIGACIONES

VENDEDOR	COMPRADOR
Suministro de Mercancía	Pago del precio
Licencias, autorizaciones y formalidades	Licencias, autorizaciones y formalidades
Contratos de transporte y seguro	Contratos de transporte y seguro
Entrega	Recepción de la entrega
Transmisión de riesgo	Transmisión de riesgo
Reparto de gastos	Reparto de gastos
Aviso al Comprador	Aviso al Vendedor
Prueba de la entrega, documento de transporte o mensaje electrónico equivalente	Prueba de la entrega, documento de transporte o mensaje electrónico equivalente
Comprobación, embalaje, marcado	
Otras obligaciones	

CONCEPTOS DE COMERCIO INTERNACIONAL

INCOTERMS

Se agrupan sus términos en 4 grupos:

- **Término "E" (EXW o En Fábrica):** El vendedor realiza la entrega de la mercancía cuando la pone a disposición del comprador en el establecimiento del vendedor o en otro lugar convenido. Es el único término de esta categoría
- **Término "F" (FCA, FAS y FOB)** exige al vendedor entregar la mercancía a un transportista nombrado por el comprador.
- **Término "C" (CFR, CIF, CPT y CIP)** el vendedor tiene un contrato de transporte, sin asumir el riesgo de pérdida o daños de los bienes o costos adicionales después del embarque.
- **Término "D" (DAF, DES, DEQ, DDU y DDP)** exige al vendedor asumir todos los costos y riesgos necesarios para entregar la mercancía en el lugar de destino.

CONCEPTOS DE COMERCIO INTERNACIONAL

INCOTERMS

