

Aprendiendo a Exportar Paso a Paso

Seminario Miércoles del Exportador -
PromPerú

Milagros Aranguri Cossio

sae1@promperu.gob.pe

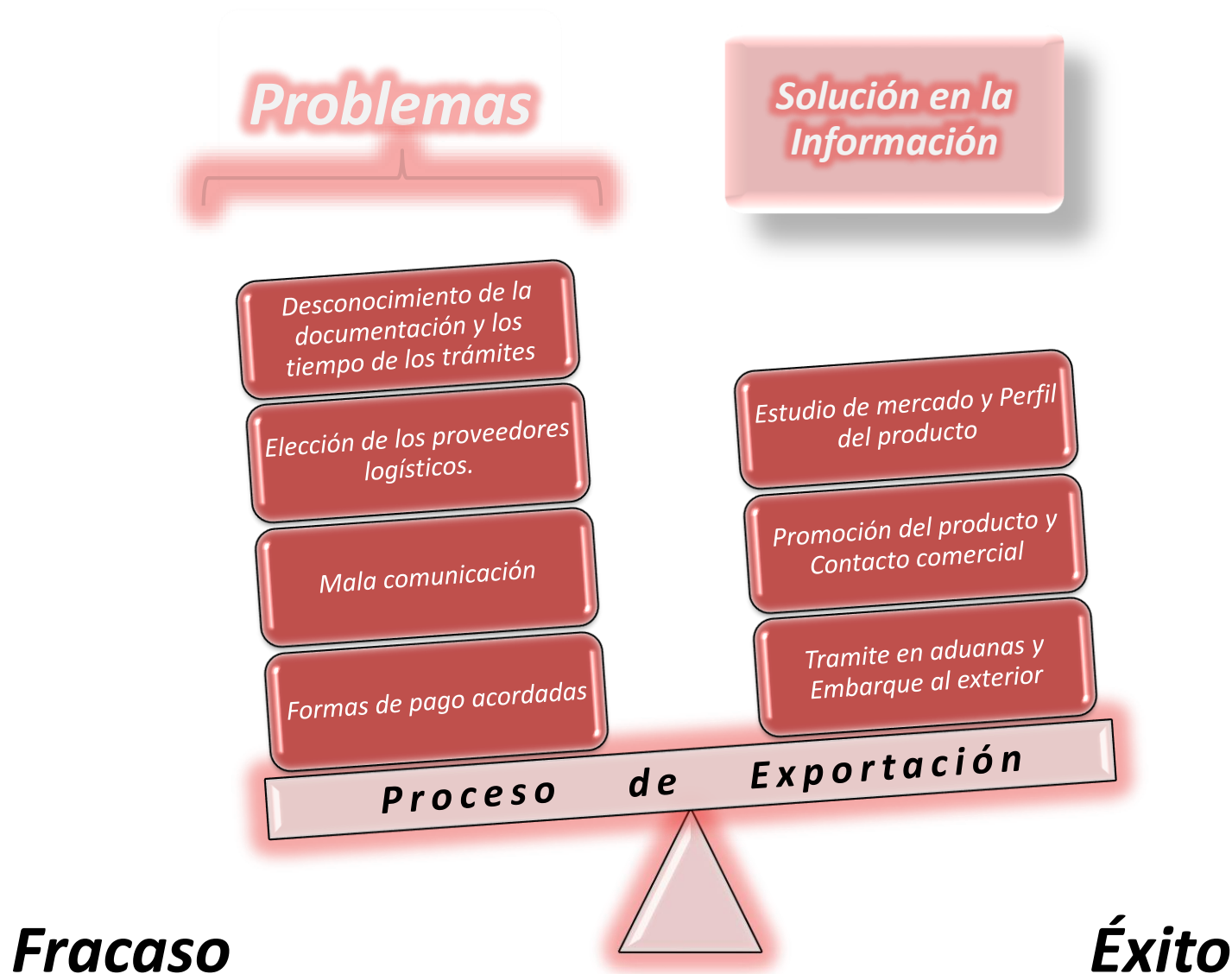
27 de junio de 2018

Lima, Perú





APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO





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”.



APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

¿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.





APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

¿Quiénes pueden exportar?



<http://www.serpost.com.pe/Principal.jsp>

UPU



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



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





APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

¿Quiénes pueden exportar?

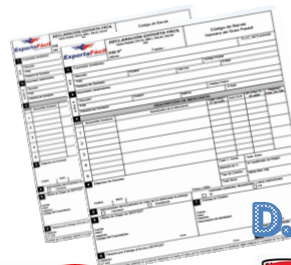
Serpost
El Correo del Perú

<http://www.serpost.com.pe/Principal.jsp>

UPU



1. Para muestra sin valor comercial colocar valor referencial \$. 1.00
2. En Centroamérica, Colombia y Venezuela no se envían líquidos o cremas ya que no las admiten.
3. Pisco; las botellas deberán estar bien protegidas con planchas de Tecnopor, desde 4 - 6 botellas por caja.



Espuma de Poliestireno (EPS)



Estadísticas y Estudios

prom
perú



APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

ELEMENTOS ESTRATÉGICOS DE LA EXPORTACIÓN

MERCADO



PRODUCTO



LA EMPRESA



Instituciones Públicas

PROMPERÚ, MINAG, ITP, MINEM, INDECOPI, otros
MINE

Instituciones Privadas

ADEX, SNI, Cámaras de Comercio, COFIDE, otras



APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

¿Qué factores debe evaluar la empresa para poder exportar?

Nombre: Manual_Planex_

Tamaño: 9.120Mb

Formato: PDF

<http://repositorio.promper.gob.pe:8080/repositorio/>

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

LA EMPRESA

¿Qué factores debemos tomar en cuenta en nuestro producto a exportar?

- Precio competitivo.
- Calidad.
- Diferenciación.
- Innovación.

PRODUCTO

¿Qué factores evaluar en el mercado al que exportaremos?

- El volumen de importación creciente.
- Barreras comerciales y no comerciales.
- Estabilidad política, económica y social.

MERCADO

“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”

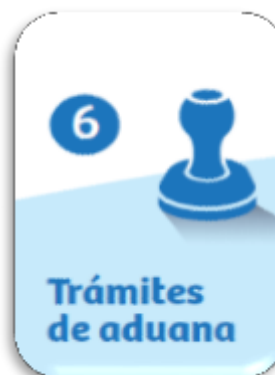
LA CLAVE DEL COMERCIO





APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

TABLA DE CONTENIDO





Formalización de tu empresa

1

RUC

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



PERÚ

Ministerio
de la Producción



cde@produce.gob.pe

www.cofide.com.pe



COFIDE



www.sunat.gob.pe

CREA TU PROPIA
EMPRESA



TOMA
NOTA

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





Formalización de tu empresa



¿Qué tipo de Empresa?

¿Cómo me conviene Tributar?

Ventajas

Desventajas

Persona Natural

*No costo de constitución.
*Acoge al NRUS.
*Abril/cerrar/cambiar fácilmente.

*Responsabilidad ilimitada.
*Limitación capital/financiamiento.
*Liquidez por 1

Persona Jurídica

*Responsabilidad Limitada.
*Liquidez por mas de un inversionista.
*Menor Limitación en capital/financiamiento.
*Clientes confiados.

*Costo trámite de constitución.
*No al NRUS.
*No cambio de actividades

Nuevo Régimen Único Simplificado – NRUS

Régimen Especial de Renta – RER

Régimen MYPE Tributario

Régimen General – RG

Nuevo Régimen Único Simplificado – NRUS

En este **régimen tributario** se encuentran las personas que tienen un pequeño negocio cuyos principales clientes son consumidores finales.

Ventajas que te ofrece este Régimen Tributario:

- No llevas registros contables.
- Sólo efectúas un pago único mensual.
- No estás obligado a presentar declaraciones mensuales ni anuales.

Para determinar tu pago único mensual deberás tomar en cuenta los ingresos o compras mensuales (el que resulte mayor) y ubicar la categoría que te corresponde, solo revisa la siguiente tabla:

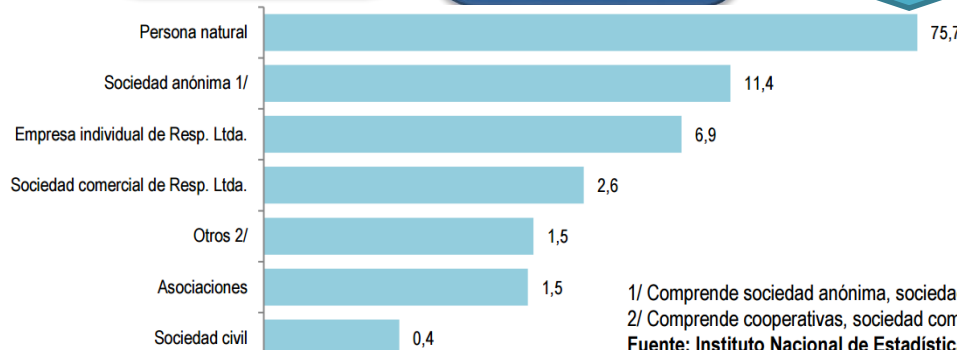
Nuevo Régimen Único Simplificado - NRUS

	Categoría	Ingreso o Compras en Soles hasta	Cuota mensual en Soles
¿Cuánto pagar?	1	5,000	20
	2	8,000	50
¿Cuándo pagar?	De acuerdo al cronograma de obligaciones mensuales		

Si excedes el monto mensual de la Categoría 2 o si tus ingresos anuales superan los S/ 96,000 deberás cambiar de régimen.

PERÚ: EMPRESAS, SEGÚN ORGANIZACIÓN JURÍDICA, 2016

Fuente: INEI



1/ Comprende sociedad anónima, sociedad anónima abierta y sociedad anónima cerrada.

2/ Comprende cooperativas, sociedad comandita simple, sociedad comandita por acciones, sociedad colectiva, fundaciones y no especificado

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática - Directorio Central de Empresas y Establecimientos.





Estudio del mercado



La búsqueda, selección y clasificación de información permitirá disminuir riesgos de exportación.



INVESTIGACIÓN DE
MERCADO

Determinar
oportunidades
ventas al exterior.



prom
perú



Estudio del mercado



- **Base político- legal**
- **Economía**
- Competencia
- Canales de distribución
- Puntos de entrada (puertos, aeropuertos)
- Necesidad de adaptación del producto.



- Estructura de precios
- Nivel de intervención del gobierno
- **Variaciones culturales** ●
- Nicho de mercado
- Riesgo país





APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

→ *En la investigación de mercados...*



Comunidad Musulmana



Air Bakin de Nike

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.



¿Cómo seleccionar mercados potenciales para exportar?

- Se recomienda empezar por los países que son socios comerciales.
- Búsqueda de información:
 - ✓ *Estadística.*
 - ✓ *Criterios cualitativos.*
 - ✓ *Experiencias de exportaciones u organizaciones especializadas.*

Es importante conocer la partida arancelaria del producto a fin de efectuar búsquedas estadísticas de países destino de las exportaciones.



Nota: aprox. el 93% del intercambio comercial peruano se realiza con los países con los que tenemos acuerdos comerciales



Estudio de mercado

¿Dónde encuentro información sobre estudios y guías de mercado?



Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior – SIICEX

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

Pro Ecuador

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

ProColombia

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

ProChile

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

ICEX España

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





Estudio de mercado

¿Dónde encuentro información sobre mercados?

✓ Estadística.



www.siicex.gob.pe

<https://www.trademap.org/Index.aspx>





Estudio de mercado

¿Dónde encuentro información sobre mercados?



TELEDESPACHO WEB

- Teledespacho Web - Instructivo
- Web Services Aduaneros
- Manual Web Services
- Descarga de Catálogos
- Manual del Usuario

DESCARGA INFORMACIÓN

- Anexos DMA
- Resumen partida / país
- **Detallado por partida**
- Resultados
- Bases Regim. Desactivos

CALCULO LIQUIDACIÓN

- Monto pagar por tributo
- De intereses de multas

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

ATE

- Hc
- Te
- In:
- el:
- As
- pc
- Al

PAG

- In:
- El:
- M:
- P:



DETALLADO POR SUBPARTIDA NACIONAL

Retroceder | Inicio

Manuales de Descarga

EXPORTACIÓN : Permisionario nacional del régimen de exportación. Se considera la declaración de embarque del mes anterior. La información está con

IMPORTACIÓN

FORMATO A : subpartida nacional y fecha. Se incluye

Se considera la información de

FORMATO B : En se incluyen datos de información a n

VARIABLES ESPECÍFICAS DE EXPORTACIÓN

PARTIDA: 2208202100 --- Pisco
FECHAS DE VIGENCIA DE PARTIDA: 04/02/2002 - 31/12/9999
PERIODO: 01/01/2014 - 31/12/2014 dd/mm/aaaa
ADUANA ☒ TODAS LAS ADUANAS
235 - AEREA DEL CALLAO
947 - AEROPUERTO TACNA
875 - ALMACEN DEL DABEC- SANTA ANITA
154 - AREQUIPA

PAIS ☒ TODOS LOS PAISES
AF - AFGHANISTAN
1D - AGUAS INTERNACIONALES
AL - ALBANIA
1M - ALEMANIA

FORMATO
DBF

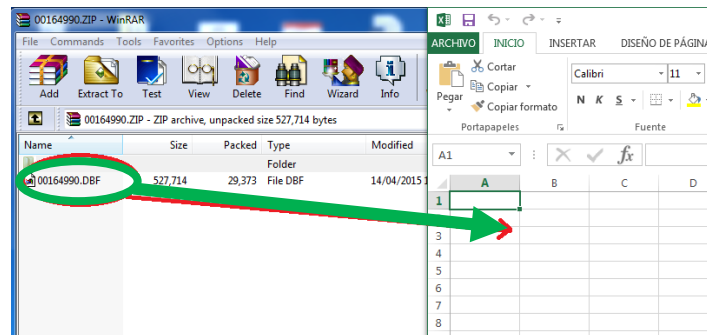
Consultar

REQUERIMIENTO ANTERIORMENTE ENVIADO CON EL NOMBRE 00164990.CON

Retornar

de Requerimientos

Importación	Exportación	Subpartida	Requisito
09:14:42	Requisito	8110	00164990
09:24:36	Requisito	350	00164990.ZIP
09:24:38	Requisito	10911	00164990.ZIP
09:24:46	Requisito	2112	00164990.ZIP
09:54:18	Requisito	2	00164990.ZIP
09:54:18	Requisito	4	00164990.ZIP
09:54:18	Requisito	3	00164990.ZIP
09:54:18	Requisito	14	00164990.ZIP
09:54:18	Requisito	13	00164990.ZIP
01:24:20	Requisito	1707	00164990.ZIP
01:24:24	Requisito	2413	00164990.ZIP
01:54:36	Requisito	500	00164990.ZIP
01:54:20	Requisito	1790	00164990.ZIP
01:54:23	Requisito	1708	00164990.ZIP
01:54:24	Requisito	127	00164990.ZIP
01:54:25	Requisito	120	00164990.ZIP
01:54:29	Requisito	2513	00164990.ZIP
01:54:30	Requisito	194	00164990.ZIP
01:54:33	Requisito	2413	00164990.ZIP
01:54:34	Requisito	2413	00164990.ZIP
01:54:35	Requisito	2413	00164990.ZIP
01:24:24	Requisito	2413	00164990.ZIP



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





Estudio de mercado

¿Dónde encuentro información sobre mercados?



✓ Criterios cualitativos.

The screenshot shows the USITC website with a blue header and navigation menu. The main content area features a large image of a port with the headline "HTS Modifications – Steel and Aluminum Imports into the United States". To the left, there's a "USITC Centennial" section. To the right, there's a "Tariff Assistance" section with a search bar. Below the main image, there are sections for "News Releases, New Documents, and Announcements" and "Selected Economic/Industry Reports".

The screenshot shows the CBI website with a blue header and navigation menu. The main content area is divided into three columns: "NEWS & EVENTS", "EU MARKET INFORMATION", and "OPEN FOR APPLICATION". The "NEWS & EVENTS" column includes articles about changes on the CBI's country list, food contact materials, and Africa Report. The "EU MARKET INFORMATION" column includes a search bar and a "POPULAR DOWNLOADS" section. The "OPEN FOR APPLICATION" column includes sections for "EXPORT COACHING PROGRAMMES", "SUPPORTERS TRAINING", and "CBI'S VIRTUAL SHOWROOM".

<https://www.usitc.gov/>

www.cbi.eu

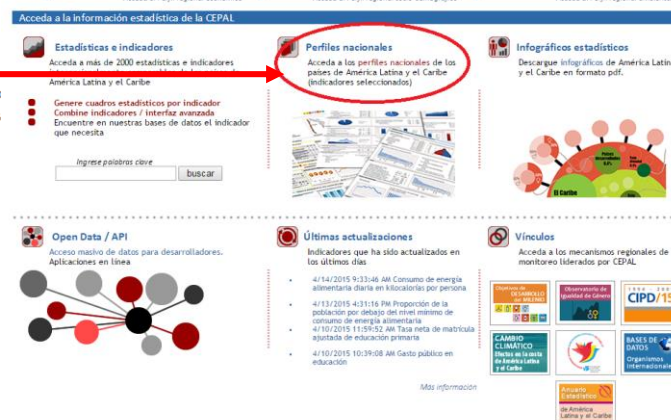
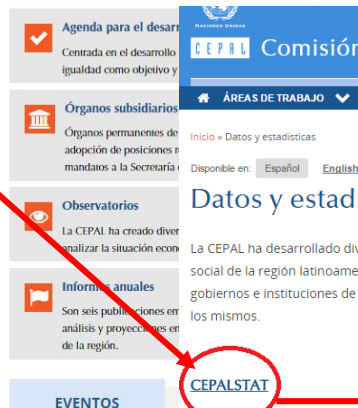




Estudio de mercado

¿Dónde encuentro información sobre mercados?

✓ Criterios cualitativos.



NOTICIAS



NOTICIA
CEPAL y Noruega buscan impulsar cooperación en temas de educación y mercado laboral

El organismo regional de las Naciones Unidas y el país nórdico organizaron un seminario de alto nivel sobre políticas para la igualdad en Santiago, Chile.

NOTICIA

CEPAL participó en panel sobre educación, habilidades y mercado laboral en segmento de alto nivel del ECOSOC

Expertos discutieron en Nueva York sobre emprendimiento, tecnologías y el rol de las mujeres en el mundo

EVENTOS

EVENTO | 15 ABR. 2015. CEPAL

Diálogo Público - Privado
Contribuciones del Sector Empresarial a la Conferencia de las Partes (COP 21), de la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático (UNFCCC), París 2015

EVENTO | 16 ABR. 2015. CEPAL

Decimosexta Reunión Extraordinaria del Comité Plenario

EVENTO | 20 ABR. 2015. CEPAL

Seminario Internacional de Políticas de Competitividad Territorial



Estudio de mercado

¿Dónde encuentro información sobre mercados?

✓ Criterios cualitativos.



PERFILES NACIONALES



Económicos

Seleccione un país



Sociales

Seleccione un país



Ambientales

Seleccione un país



ODM

Seleccione un país

Seleccione el país en cada uno de los menú emergentes para generar los perfiles nacionales.

Para imprimir los perfiles de forma óptima, se recomienda utilizar Internet Explorer o Google Chrome. Los gráficos pueden no imprimirse si se utilizan otros navegadores



Género

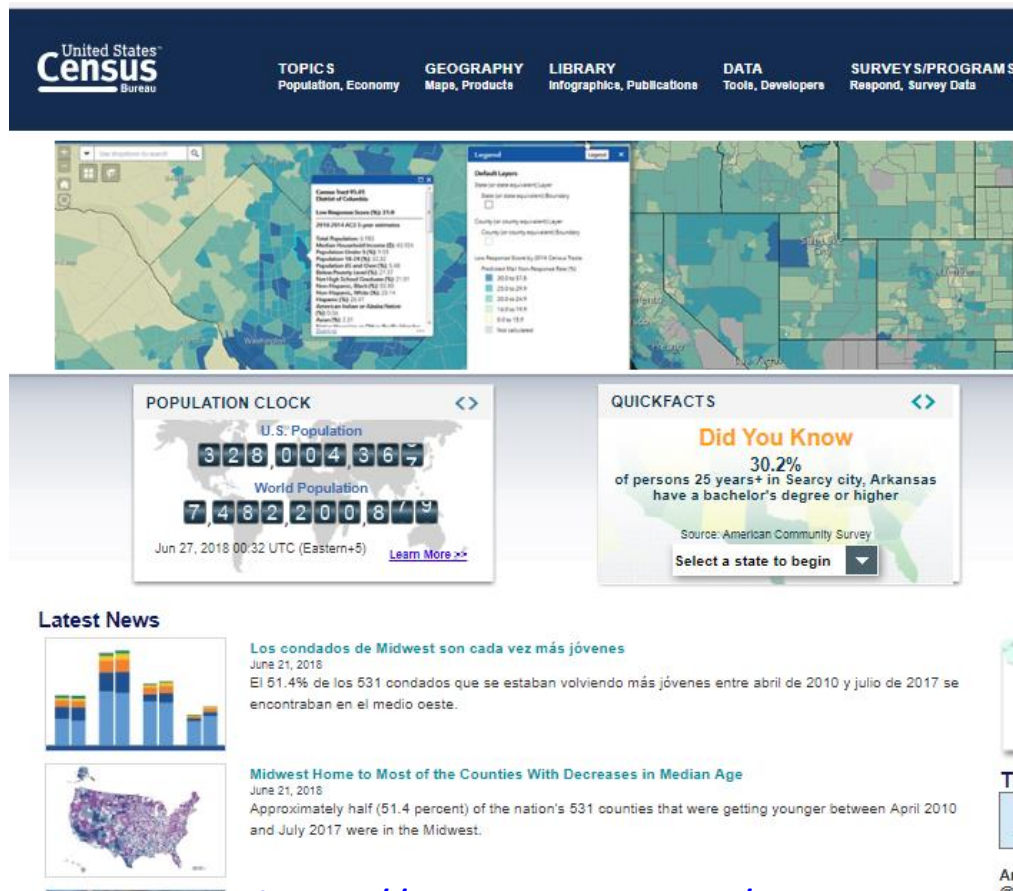
Seleccione un país



Estudio de mercado

¿Dónde encuentro información sobre mercados?

✓ Criterios cualitativos.



1. Geográficas
2. Población
3. Religión
4. Idioma
5. Ocupación
6. Género –Edad
7. Ingresos - Gastos

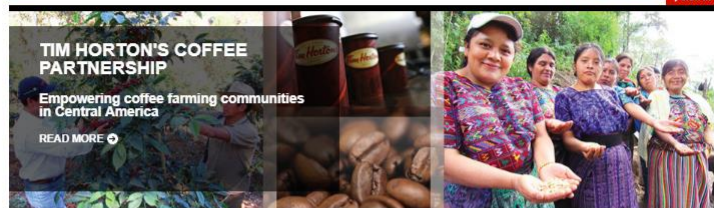
<https://www.census.gov/>



Estudio de mercado



¿Dónde encuentro información sobre mercados?



Promoting sustainable economic development through trade with Canada
TFO Canada helps to make trade happen for over 1,100 exporters from developing countries, over 1,200 trade support institutions and more than 1,800 Canadian importers.



www.jetro.go.jp



Quick Links

- Online Bookshop
- E-Mail Newsletter
- Business Matching Database
- Library
- Institute of Developing Economies

Latest News

- Aug. 17, 2010
- Jul. 09, 2010
- Jun. 14, 2010

[Press Release] Japan-China Trade Continues its Recovery in the First Half of 2010
Now Inviting Exhibitors for JETRO ZONE at FOODEX JAPAN 2011
JETRO BIOLINK FORUM 2010

Topics

- Aug. 20, 2010
- Aug. 19, 2010
- Aug. 17, 2010

IT Arm of Giant Indian Conglomerate Tata Opens Office in Osaka
Success Story: Australian Executive Recruiting Company Carmichael Fisher Opens Branch Office in Tokyo
Global Company, Top Management Seminar "Shift to Low-Carbon Societies with Lithium-Ion Batteries: The Belgium-based Umicore Company's Global Business Strategy" (September 6th, Kobe)

more

Special Feature

Air Busan Co., Ltd. Fukuoka/Osaka Branch

Air Busan, a fast-growing Korean budget airline company that prides itself on providing low fares and differentiated services to customers, has entered the Japanese market.



more

www.jetro.go.jp





Estudio del 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.



Caso: Microsegmentación

Exportación de pisco a EEUU





Estudio del mercado



¿Cómo seleccionar mercados potenciales para exportar?

EL PERÚ EN EL MARCO INTERNACIONAL

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

Acuerdos por entrar en vigencia

- Guatemala .

Acuerdos en negociación

- Programa DOHA, Acuerdo de Asociación Transpacífico-TPP, El Salvador, Turquía y Acuerdo de Comercio de Servicios TISA.

Nota: aprox. el 93% del intercambio comercial peruano se realiza con los países con los que tenemos acuerdos comerciales





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?

Regulaciones

http://www.siicex.gob.pe/siicex/porta15ES.asp?_page_=709.69200



Perfil de tu producto



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/legislacion/procedim/normasadua/gja-04normasoc.htm>



Perfil de tu producto



SECCIÓN: XI
CAPÍTULO: 61

MATERIAS TEXTILES Y SUS MANUFACTURAS
Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto

Partida del sistema armonizado →

61.09 T-shirts y camisetas interiores, de punto.

<u>6109.10.00.31</u>	--- De tejido teñido de un solo color uniforme, incluidos los blanqueados
<u>6109.10.00.32</u>	--- De tejido con hilados de distintos colores, con motivos de rayas
<u>6109.10.00.39</u>	--- Los demás
<u>6109.10.00.41</u>	--- De tejido teñido de un solo color uniforme, incluidos los blanqueados
<u>6109.10.00.42</u>	--- De tejido con hilados de distintos colores, con motivos de rayas
<u>6109.10.00.49</u>	--- Los demás
<u>6109.10.00.50</u>	-- Camisetas interiores

Subpartida del sistema armonizado →

6109.90 De las demás materias textiles:

Subpartida nacional → 6109.90.10.00

-- De fibras acrílicas o modacrílicas

→ *Partida específica*

6109.90.90.00

-- Las demás

→ *Partida genérica o bolsa*



Perfil de tu producto



¿Cómo Identifico mi partida?

SIICEX
Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior

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

Simulador Financiero
de comercio exterior

Compara las mejores opciones financieras para tu proceso de exportación

Arma tu simulación según tus requerimientos

Empleza aquí

SUNAT

Inteligencia de Mercados

Informes de las exportaciones peruanas por sectores

Buscar Partida

Por Partida

Por Descripción

☐ Parte de la Palabra ☒ Palabra Completa

Sólo se mostrarán las partidas que registraron movimiento de exportación en los dos últimos años.

Personas **Empresas** **Aduanas**

TIPO DE CAMBIO	Importación	Exportación	Información Arancelaria
	- Importación para el Consumo - Importación de Vehículos - Importación Simplificada - Envíos Postales - Importa Fácil - Pagos y Garantías	- Exportación Definitiva - Exportación Simplificada - Envíos Postales - Exporta Fácil	Aranceles - Clasificación Arancelaria - Mercancías Restringidas y Prohibidas - Acuerdos Comerciales

Síguenos en:



Calle 21 N° 713 Urb. El Palomar - San Isidro - Lima - Perú
Av. Jorge Basadre 610 - San Isidro - Lima - Perú
Teléfonos: (511) 6167300 - 6167400 | sae@promperu.gob.pe - sae1@promperu.gob.pe
Administración | Términos de Uso | Copyright 2008 SIICEX | Óptima Visualización



PERÚ
Ministerio de Comercio Exterior y Turismo

Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo - PromPerú



DINÁMICA 1

ESTADÍSTICAS

- 1: Búsque su pp y mercado →
- 2: Búsque su pp →
- 3: Búsque su mercado →
- 4: Verifique la demanda del pp →

***SUB PARTIDA
NACIONAL***



Perfil de tu producto



Arancelarias

- ✓ Acuerdos comerciales.

Acuerdos vigentes

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

Acuerdos por entrar en vigencia

- Guatemala y Honduras.

Acuerdos en negociación

- Programa DOHA, Acuerdo de Asociación Transpacífico-TPP, El Salvador, Turquía y Acuerdo de Comercio de Servicios TISA.

No Arancelarias

- ✓ Cuotas, antidumping
- ✓ Derechos compensatorios
- ✓ Inocuidad
- ✓ Seguridad
- ✓ Medio ambiente
- ✓ Aspectos sociales
- ✓ Inspección en aduanas
- ✓ Embalaje de madera
- ✓ Límites máximos de plaguicidas (LMR)
- ✓ No exceder niveles de metales pesados
- ✓ Otras normativas



Perfil de tu producto



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.

Siendo el más conocido:

- AD-Valorem

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

Tasa impositiva para importaciones en Perú: tres (04) niveles: 0%, 4%, 6% y 11%

http://www.sunat.gob.pe/orientaciona_duanera/pagosgarantias/





Estudio de mercado



¿Dónde encuentro Aranceles y Beneficios arancelarios?

SIICEX
Sistema Integrado de Información Comercio Exterior

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

25 26 27 Abril - 2018

PerúMODA
Perú GIFT SHOW

Conoce más aquí

Promoción Comercial | 26 de junio del 2018 | Inteligencia de Mercados | Informes de las exportaciones peruanas por sectores

APC Perú - EEUU | TLC Perú - Canadá | TLC Perú - China | ALC Perú - Chile | TLC Perú - Singapur | TLC Perú - Corea | TLC Perú - Argentina | TLC Perú - Bolivia | TLC Perú - Brasil | TLC Perú - Colombia | TLC Perú - Ecuador | TLC Perú - Guatemala | TLC Perú - Islandia | TLC Perú - Japón | TLC Perú - México | TLC Perú - Noruega | TLC Perú - Panamá | TLC Perú - Paraguay | TLC Perú - Suiza | TLC Perú - UE | TLC Perú - Uruguay | TLC Perú - Tailandia |

Acuerdo de Promoción Comercial Perú - EEUU

Vigente desde el 01 de febrero del 2009

Paso 1: Seleccione exportar.

Exportar hacia Estados Unidos (arancel de Estados Unidos en inglés, basado en el Sistema Armonizado 2002)

Paso 2: Ingrese los primeros 2, 4, 6 o 8 dígitos de la subpartida o su descripción en inglés.

Subpartida arancelaria: Descripción subpartida:

<http://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?page=571.00000&pidcronograma=10&portletid=sNegociacionesArancelesPreferenciales>

ITC **MARKET ACCESS MAP**
Mejorando la transparencia en el comercio internacional

Búsqueda rápida | Análisis avanzado | Descarga de datos | Análisis de

Bienvenido

Haga clic aquí para encontrar información relevante acerca de las condiciones de acceso al Trade Helpdesk.

Market Access Map le puede ayudar si usted es:

- Una empresa involucrada en exportación o importación
- Un analista o investigador comercial
- Un negociador comercial

Market Access Map tiene 6 módulos que le permiten obtener, analizar y descargar información. Usted puede seleccionar cualquiera de las actividades ofrecidas por cada módulo en las pestañas. También puede iniciar su búsqueda en el submódulo Encontrar aranceles usando el enlace

<http://www.macmap.org/Main.aspx>

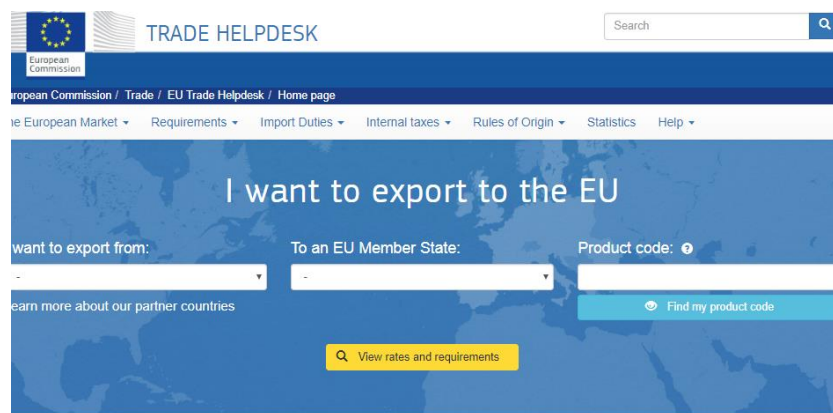




Estudio de mercado



¿Dónde encuentro información sobre regulaciones?



Your guide to the EU market's import rules and taxes

The European Union (EU) is the world's largest single market and the EU Trade Helpdesk is your one-stop-shop to access it. The EU is committed to helping exporters like you in its trade partner countries with the information you need to:

- Make the most of the trade agreements we have put in place;
- Bring your products onto the EU market.

Read more...



The European market

Learn about basic rules, import procedures and documents required to access the European single market of



Rules of Origin

Find out if your exports can benefit from one of many trade agreements the EU has signed with countries



Statistics

Check how much of your product the EU has imported since 2002 and from where.

<http://www.aladi.org/sitioAladi/index.html>

<http://trade.ec.europa.eu/tradehelp/>



Estudio de mercado



¿Dónde encuentro información sobre regulaciones?

Regulaciones por país a exportar

Cada país al que se dirigen nuestras exportaciones cuenta con una serie de regulaciones y exigencias que deberán ser cumplidas y así evitar detenciones o rechazos de las exportaciones. Es importante conocer a tiempo estas exigencias, ya que en algunos casos puede tomar algún tiempo su implementación.

PROMPERU ha desarrollado una serie de guías de requisitos sanitarios y fitosanitarios para los principales países de destino, así como circulares informativas, un portal de búsqueda de los límites máximos permisibles de pesticidas por cultivo, entre otros.

	Requisitos de Acceso a Mercados (RAM) ram.promperu.gob.pe Brinda información sobre requisitos de acceso a mercados internacionales, regulaciones y medidas no arancelarias, a su vez facilita información sobre normativa nacional para llevar a cabo una exitosa exportación.
	Plaguicidas LMR plaguicidaslmr.promperu.gob.pe Brinda información sobre los Límites Máximos de Residuos de Plaguicidas por cultivo, establecidos en los principales países a los que exportamos.
	Estados Unidos - Guía de Requisitos Sanitarios y Fitosanitarios para Exportar Alimentos a los Estados Unidos - Guía de etiquetado para exportar alimentos a Estados Unidos Nuevo
	Unión Europea - Programa de apoyo a las exportaciones hacia los mercados de Alemania y Europa - Import Promotion Desk (IPD) Nuevo - Guía para elaboración de Dossier Novel Food Sacha Inchi Nuevo - Guía de Requisitos Sanitarios y Fitosanitarios para Exportar Alimentos a la Unión Europea
	México Guía de requisitos de acceso de alimentos a México Nuevo

CODEx ALIMENTARIUS

NORMAS INTERNACIONALES DE LOS ALIMENTOS

Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura

أمازيغية العربية 中文 English

Acerca del Codex | Textos del Codex | Temas | Comités | Reuniones | Recursos | Publicaciones | Noticias y Eventos | Login



Uganda shows support for World Food Safety Day at grassroots level

Proteger la salud, facilitar el comercio

¿Qué es el Codex Alimentarius?

¿Por qué son necesarias las normas del Codex?

¿Preguntas?

<http://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?page=709.69200>

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





Perfil de tu producto



¿Qué debo conocer para adaptar el producto al mercado?

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



RipeSense



Sensor Q



Boletines de Inteligencia Comercial – SIICEX

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





Perfil de tu producto

Exigencias de los consumidores

De fácil manipulación: cortado, tamaño, diseño, practicidad, calidad.

Productos “convenientes”





Perfil de tu producto



La calidad que vende el producto

Mercado de Berlín
Granadillas de Colombia,
sin manchas ni rayaduras

¿Compatibilidad de envase producto?

- Turbiedad / Transparencia
- Brillo
- Detección de fugas
- Toxicidad
- Permeabilidad
- Migración





Estudio de Mercado y Perfil del Producto

¿Cómo mantenerme informado?



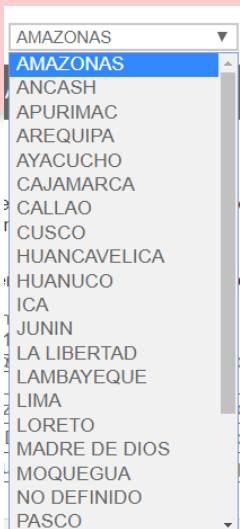
sae@promperu.gob.pe

sae1@promperu.gob.pe



Lima: Av. Jorge Basadre 610, San Isidro

Regiones:



<http://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?page=757.20600&pregion=#anclafecha>



*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.*

<http://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?page=731.72400>





DINÁMICA 2

Inteligencia Comercial

- 1: Arancel y preferencia →
- 2: A&p + ¿Cómo accedo? →
- 3: Regulaciones Ar&No UE →
- 4: Regulaciones no Ar en América →



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.
<http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/calendariodeactividades-promocioncomercial-2018.pdf>
- **Perú Trade Now** comunidades de negocios que facilitan las operaciones comerciales entre las empresas.
<http://www.perutradenow.com/en/home>



Promoción de tu producto



¿Dónde puedo encontrar más información acerca ferias internacionales?



Ferias internacionales en Perú





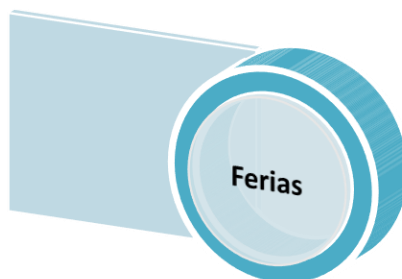
Promoción de tu producto

4



¿Diferencia entre las Ferias Internacionales, Ruedas de Negocio y Misiones Comerciales?

- Estudio de Mercado.
- Fuente principal de información para decidir una compra - Comprador.



- Maximizar el número de contactos en el menor tiempo posible.
- Planificación a la medida.

- Reuniones y visitas de negocio, generalmente con intención de compra.
- Planificación integral a la medida.





Promoción de tu producto



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

- Tarjetas de presentación
- Catálogos
- Fichas técnicas
- Lista de precios
- 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.



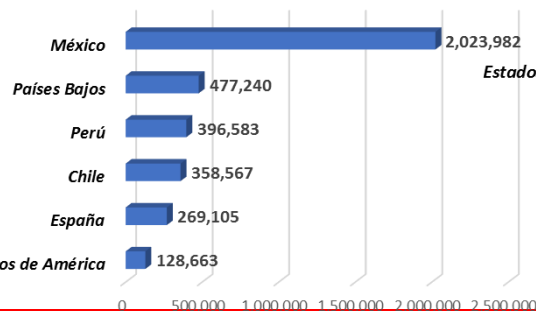


PRE FERIA

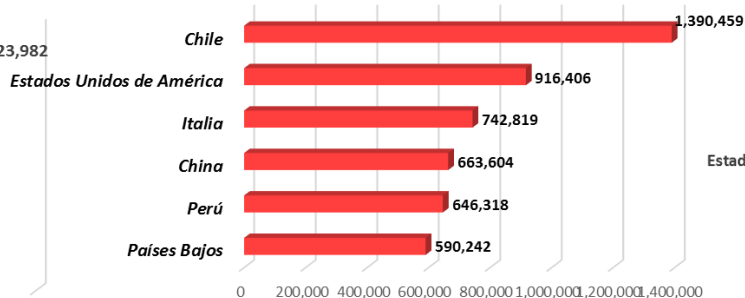
2. Identificar productos de la competencia.



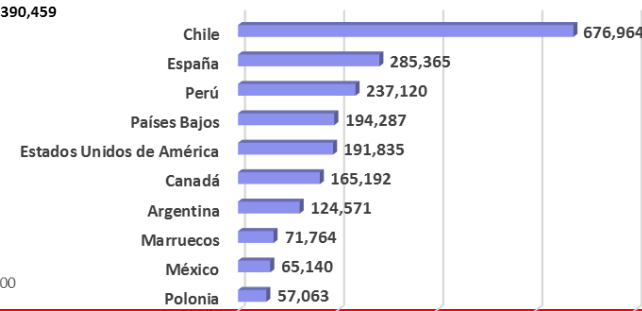
Valor Exportado en 2016 Paltas (miles de USD)



Valor Exportado de Uva 2016 (miles de USD)



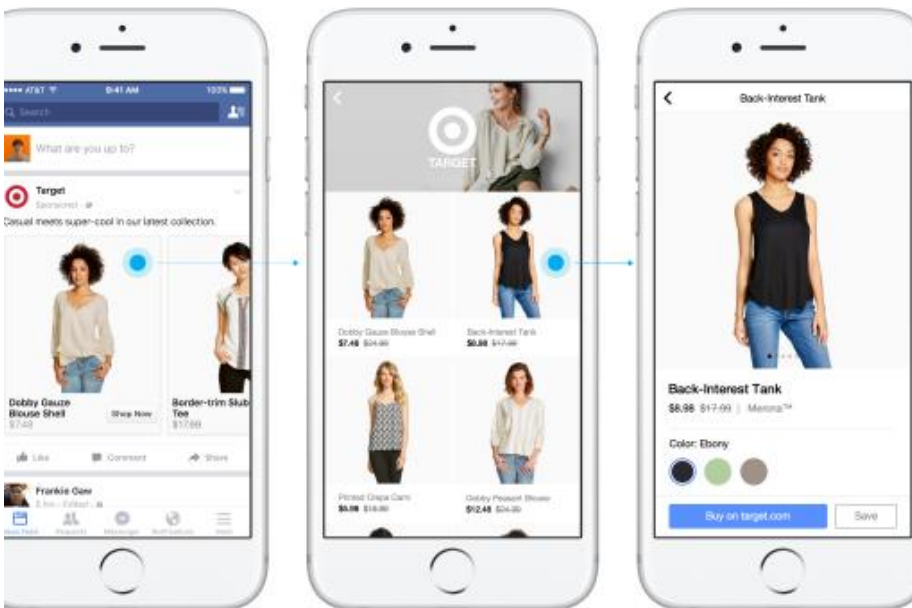
Valor exportado de Arándano 2016 (miles de USD)



La preparación pre-ferial, representa el 70% de la logística de participación



Página web – Directorios especializados





Contacto comercial



Vendedor

Comprador

Cotización

Oferta

**Producto
Cantidad
Precio**

Orden de Compra

Aceptación



Contacto comercial



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

- Una vez establecido el contacto y se haya enviado información sobre la empresa, cotización, catálogos, muestras, etc., lo ideal es que se desarrolle un contrato de compra venta internacional.



Modelos de contratos de compra y venta

http://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?_page_=828.82600#anclafecha



Contacto comercial



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





Contacto comercial



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.

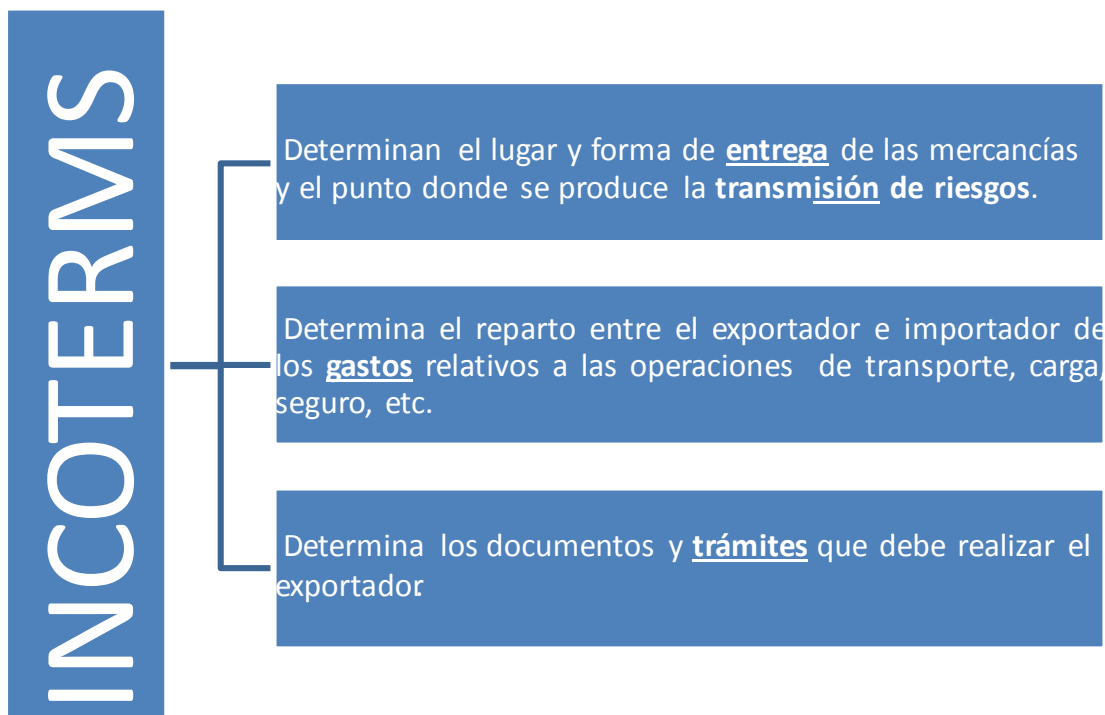




Contacto comercial



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





EXW

- Puesto en Fabrica



**A
D
U
A
N
A**

- Transporte
- Aduana
- Al costado del Buque

FAS

FOB

- Franco a Bordo.

CFR

- Costo y Flete

CIF

- Costo, seguro y Flete

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
Destino**

DAP

- Entrega en el lugar acordado

DAT

- Entrega en el terminal

DDP

- Entrega derechos pagados hasta el lugar de destino convenido.

**A
D
U
A
N
A**



IMPORTADOR

**País
Origen**



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.



Simulador Financiero

TOMA
NOTA

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

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

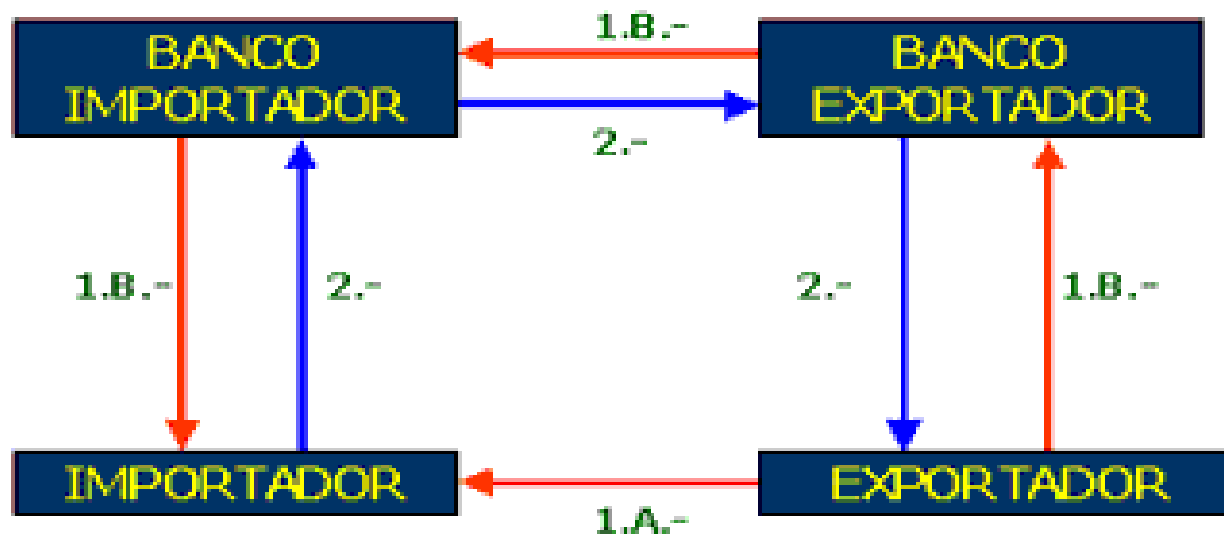




5



Cobranza Documentaria



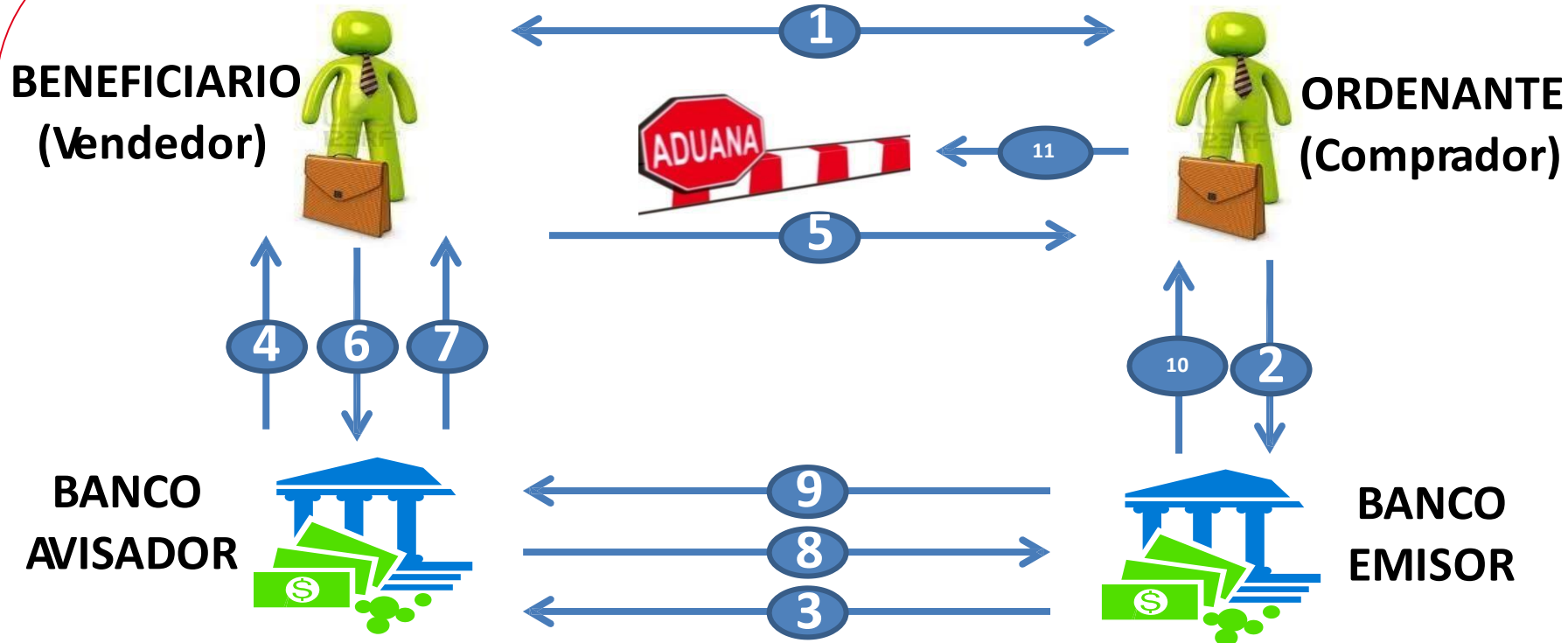
1.A.- Envío de la mercancía

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



→ En la negociación...



- Durante las comidas tener presente que pasar la sal a otra persona es signo de mala suerte.

La palta es consumida con azúcar.



- Durante las comidas o cenas no se debe hablar de negocios, no existe la costumbre de la sobremesa; una vez que se han servido los postres (la fruta es lo último) los comensales se levantan de la mesa.



- La cultura del regateo está muy extendida. El indonesio regatea por todo en su vida cotidiana. Conviene empezar con ofertas altas y bajar paulatinamente. Debe evitarse hacer concesiones rápidamente, lo cual sería interpretado como una ingenuidad.

Mano impura



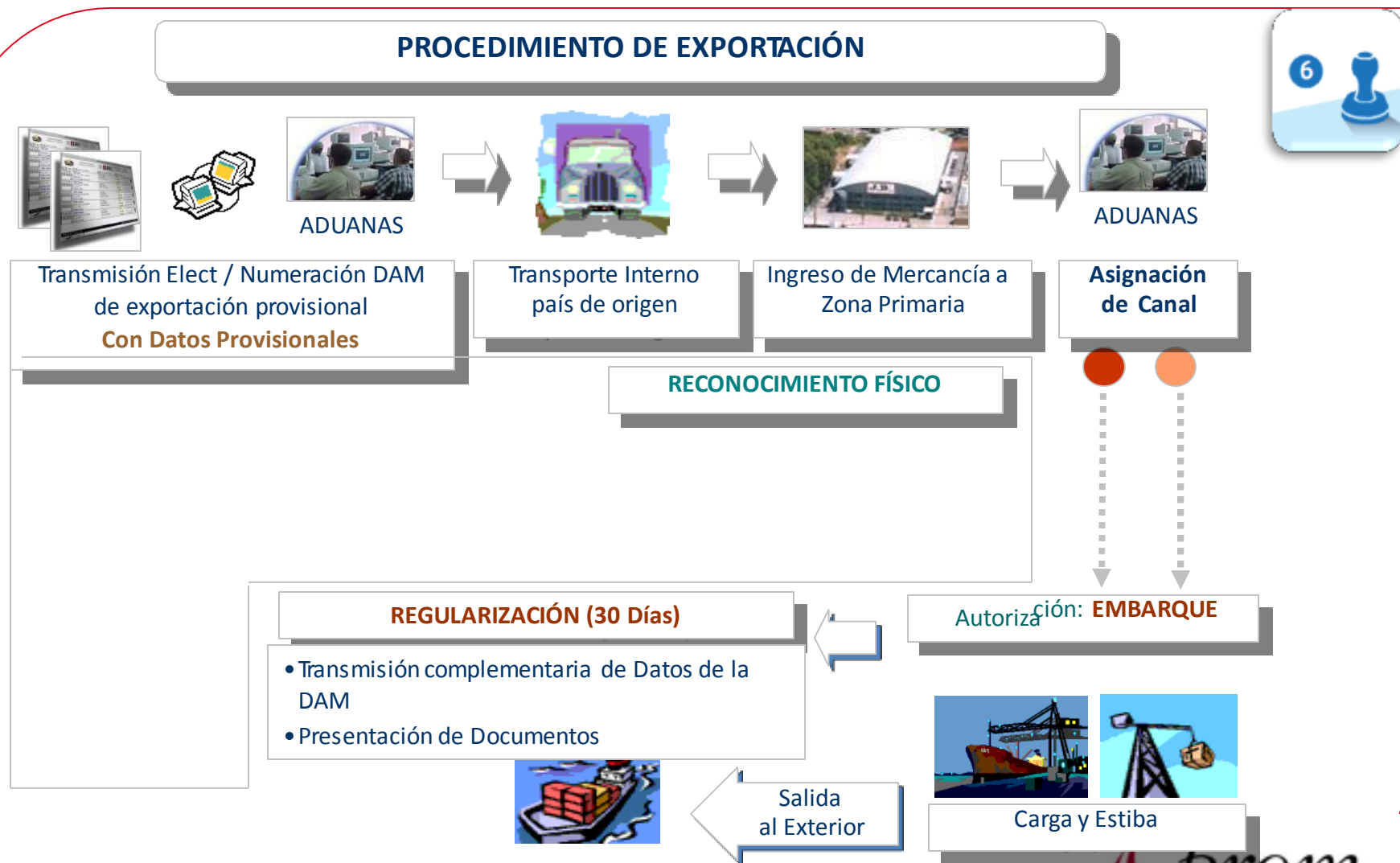
Trámites de aduanas



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).



Trámites de aduanas





Trámite de aduanas



Documentos comerciales

- Factura Comercial
- Lista de Empaque o “packing list”
- Certificados
 - ✓ Certificado de origen (ADEX, SNI, CCL y cámaras de comercio regionales) o Autocertificación
 - ✓ Certificado sanitario (DIGESA, DIGEMID)
 - ✓ Certificado Productos Hidrobiológicos (ITP)
 - ✓ Certificado fitosanitario / zoosanitario (SENASA)
 - ✓ Certificado CITES (MINAG)
 - ✓ Otros Certificados

Modelos de documentos

<http://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?page=827.82600>





Trámite de aduanas



¿Quiénes están obligados a emitir comprobantes de pago electrónicos? <http://www2.sunat.gob.pe/cpe/padronobligados.html>

The screenshot shows the SUNAT website interface. At the top, there is a navigation bar with several tabs: 'Consulta de devolución de Oficio Renta 2017', 'Declara y Paga Renta 2017' (with sub-tabs 'Personas' and 'Empresas'), 'Clave SOL', 'Mis Declaraciones y Pagos', and 'Trámites y Consultas'. The 'Trámites y Consultas' tab is circled in blue and labeled with a large blue '1'. Below the navigation bar is the SUNAT logo and the text 'SUNAT Operaciones en Línea'. On the left, there is a login section with fields for 'RUC', 'Usuario', and 'Contraseña', and a 'Iniciar sesión' button. A blue padlock icon with the text 'clavesol' is also present. A blue arrow labeled '2' points to the 'Ingresa por RUC' button. In the center, there is a dropdown menu titled '¿Qué necesitas hacer?' with options: 'Personas', 'Empresas' (highlighted in blue), and 'Aduanas'. To the right, there is a search bar titled 'Busque una opción del menú' with a list of options: 'Mis declaraciones y pagos', 'Mi RUC y Otros Registros', 'Comprobantes de pago' (expanded to show 'Comprobantes de Pago Físicos', 'SEE - SOL', 'Recibo por Honorarios Electrónicos', and 'Factura Electrónica'), and 'Emitir Factura' (highlighted in blue and labeled with a large blue '3').



Trámite de aduanas



Indique si es una Factura de Exportación	☒	Si	☐	No
Consigne el Nombre o Razón Social del Receptor de la Factura				
Indique si la Factura se emite por un Pago Anticipado	☐	Si	☒	No
Indique si la factura la emite un Emisor Itinerante	☐	Si	☒	No
Indique el Establecimiento del Emisor donde entregue el bien o preste el servicio	☒	Si	☐	No
Consigne la dirección donde entregue el bien o preste el servicio	☐	Si	☒	No
Indique si la Factura se emite por venta de combustible y/o mantenimiento de un vehículo	☐	Si	☒	No
Indique el Tipo de Moneda de la Factura	SOLES			
Indique si la Factura tiene Descuentos o Deduce Anticipos	☐	Si	☒	No
Indique si la Factura tiene Operaciones Gratuitas	☐	Si	☒	No

SOLES
EURO
DOLAR AMERICANO
DOLAR CANADIENSE
LIBRA ESTERLINA
YEN
CORONA SUECA

Número de documento : 20510
Razón Social : INDUSTRIA
Establecimiento Emisor : CAL
Tipo Moneda : SOLES

Nuevo Item

☒ Bien ☐ Servicio

Cantidad : 2.00
Unidad de Medida : UNIDAD
Código :
Descripción : VENTILADORES PEDESTALES DE 16"

Valor Unitario : S/ 211.864
Descuento : S/ 0.00
ISC : 0 % S/ 0.00
IGV (18%) : ☐ Gravado ☒ Exonerado ☐ Inafecto S/ 0.00
Importe Total del Item : S/ 423.73





Trámite de aduanas



RAZÓN SOCIAL DEL EXPORTADOR

C
S DIRECCIÓN DEL EXPORTADOR

FACTURA ELECTRONICA

RUC: 10462925200

E001-2

Fecha de Vencimiento :
Fecha de Emisión : **27/06/2018**
Señor(es) : **RAZÓN SOCIAL DEL EXPORTADOR**
RUC :
Establecimiento del Emisor : **DIRECCIÓN DEL LUGAR DE ENTREGA**
Tipo de Moneda : **DÓLARES**
Observación :

Cantidad	Unidad Medida	Descripción	Valor Unitario
1.00	UNIDAD	PANTALLA LCD - M140NWR2 R1	185.00
1.00	UNIDAD	INSTALACION DE PANTALLA LCD - M140NWR2 R1	50.00
1.00	UNIDAD	SERVICIO DE MANTENIMIENTO DE LAPTOP	30.00

Valor de Venta de Operaciones :
Gratuitas : S/ 0.00

Sub Total	S/ 265.00
Ventas	
Anticipos	S/ 0.00
Descuentos	S/ 0.00
Valor Venta	S/ 265.00
ISC	S/ 0.00
IGV	S/ 0.00
Otros Cargos	S/ 0.00
Otros Tributos	S/ 0.00
Importe Total	S/ 265.00

SON: DOSCIENTOS SESENTA Y CINCO Y 00/100 ! **DÓLARES**

Esta es una representación impresa de la factura electrónica, generada en el Sistema de SUNAT. Puede verificarla utilizando su clave SOL.





Trámite de aduanas

6



Documentos comerciales

• Factura Comercial

a) Razón Social del Exportador o apellidos, nombres
b) Dirección fiscal

1.15) Fecha de emisión

c) N° RUC
Denominación del Comprobante
Numeración: serie y número
correlativo

1.7) Razón social del adquiriente o usuario

Lugar de carga/descarga/entrega

"Medio de pago"

"DRAWBACK"

1.9) *Descripción del bien o servicio prestado, indicando cantidad,*

1.10 *Precios unitarios de los bb/ss vendidos.*

Cantidad

descripción

"sub partida nacional"

Precio Unitario

Sub Total

Moneda - Valor FOB

1.13 Importe total de la venta expresados numérica y literalmente:

INCOTERM PACTADO

Infecto al IGV

*Fuente: SUNAT - [R.S. 007-99](#) contener dentro del mismo documento la traducción a otro idioma

*Fuente: SUNAT - [DS 29-94-EF](#).

**No exigidos por la SUNAT*





Trámite de aduanas



Documento de transporte

- Constituyen documentos de contrato entre exportador y transportista para traslado de productos desde origen a destino.
- Contrato de fletamento con el transportista, el cual tiene carácter de **título de propiedad** de la mercadería.
- Prueban contrato de transporte suscrito con el transportista y sus condiciones.
- **Demuestran recepción** de mercadería por transportista.
- **Permiten retiro** de mercadería.
- Son **títulos valores** que demuestran propiedad



ORIGINAL 1
(FOR CARRIER)

WORLDWIDE CONTAINER LINE		BILL OF LADING	
On Board UBROFLORES SPAIN S.L. RONDA DE SANT ANTONI M ^o CLARET, 25 A, 2 ^o 17001 GIRONA GERONA SPAIN TF: 972220980 Fax: 97220980		Booking No. BCON02241 Agent Reference Service type FCL/FCL	
Commodity (1st to the 10th place as indicated) U.C.P. BACKUS Y JOHNSTON S.A.A. AV. NICOLAS AYLLON 3985 ATE - LIMA - PERU PERU		For Delivery please apply to: ANEIRA FREIGHT S.A.C. AV. LA PAZ, NO. 811 OFIC. 104 SRAFLORES - LIMA PERU Phone: 12420573 Fax: 12428574	
Issued by Party THE SAME AS CONSIGNEE		Place of Receipt Issued ANNABELLE SCHULTE Port of Discharge CALLAO	
		Port of Loading BARCELONA Weight (kg) 2285V Place of Delivery	
PARTICULARS FURNISHED BY MERCHANT			
Container No./Seal No./Status CAMU 1018811 SEAL: HS477834 SUDU5733795 SEAL: 378261		Weight of Goods 1x20'Dry (ETC.) 4 PACKAGES CONSTRUCTION MATERIAL 1x40'HC. STC. 31 PACKAGES CONSTRUCTION MATERIAL + IMO CLASS 8 - UN 2735 - PACKING GROUP: III IMO CLASS 9 - UN 3082 - PACKING GROUP: II FREIGHT PREPAID ON BOARD, 26.02.2012 SEA INTERCONTINENTAL S.A. As Agents, ONLY	
		Gross Weight & Measurement 1295,00 KGS 22305,00 KGS 23800,00 KGS	
 ANNABELLE SCHULTE SEA INTERCONTINENTAL S.A. As Agents, ONLY			
ORIGINAL			
Place of Issue of B/L BARCELONA Number of original B/Ls 3/THREE Date of Issue of B/L 26/FEB/2012 Issued on Receipt Date 26/FEB/2012 Signed as Agent for the Carrier (Indication of Carrier Name) T.M. INTERCONTINENTAL S.A. As Agents, ONLY			
			





Trámite de aduanas



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.



DINÁMICA 3

Preguntas frecuentes :

- 1: Autorizaciones y Doc 
- 2: Medios de Pago 
- 3: Documentos y Medios de Pago 
- 4: Contratos Internacionales 



Embarque al exterior



Modalidades de transporte internacional



Terrestre



Aéreo



Acuático (marítimo, lacustre y fluvial)



TOMA
NOTA

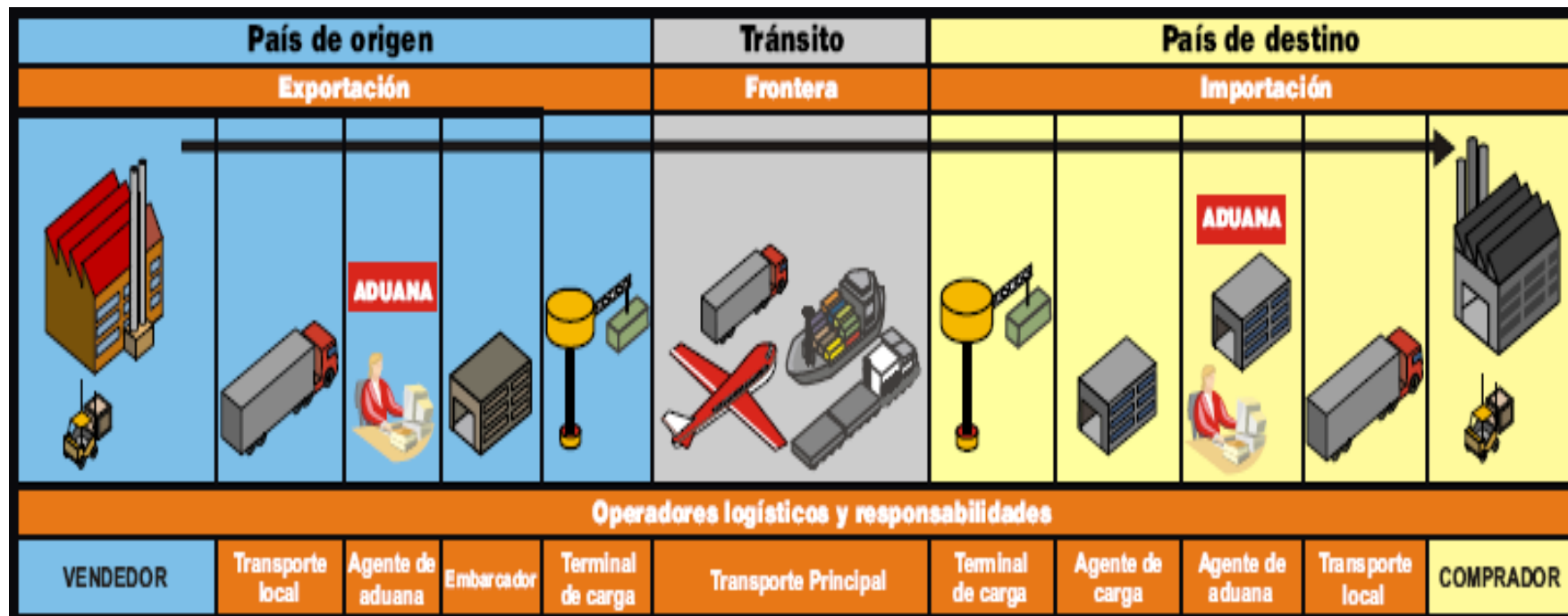
Promperú pone a tu disposición el Simulador de Rutas Marítimas para cálculo de fletes. <http://www.siicex.gob.pe/rutas/frmRutasSimulador.aspx>



Embarque al exterior



¿Qué operadores intervienen en el comercio internacional?





Embarque al exterior



¿Dónde encontrar información de los operadores logísticos?

FACILITACIÓN DE EXPORTACIONES

- ⊙ Documentos para exportar
- ⊙ Directorio Logístico ¡Nuevo!
- ⊙ Logística de Exportación
- ⊙ Beneficios Aduaneros y Tributarios
- ⊙ Herramientas Financieras
- ⊙ Simulador Financiero
- ⊙ Rutas Aéreas
- ⊙ Rutas Marítimas
- ⊙ Perfiles Logísticos
- ⊙ Herramienta de Cubicaje ¡Nuevo!

http://www.siicex.gob.pe/siicex/porta15ES.asp?_page_=239.22800#anclafecha





APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

→ ***Durante el transporte internacional...***

Lo que debemos evitar...



Huaura, Perú
Producto no uniforme y en
cajones reusados de madera
y de forma inadecuada



Mercado Mayorista de
Miami, U.S.A.
Producto uniforme y en
empaquete adecuado



APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

Durante el transporte internacional...



**Envases y apilamiento
inadecuados**



APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

Durante el transporte internacional...



**Rotulado inadecuado
de cajas**



APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

DRAWBACK

- Devolución del 4% del valor FOB exportado, siempre y cuando se utilice un insumo importado para la elaboración del producto final.
- Que este insumo haya pagado los derechos correspondientes al momento de su importación (Arancel e IGV – en caso del Perú)
- Y siempre y cuando el valor CIF de importación no exceda el 50% del valor FOB Exportado.

http://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?_page_=707.59700#anclafecha



APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

Impuesto General a las Ventas:

- La Exportación no está afecta al pago de tributos.
- Sin embargo, las compras efectuadas en el mercado local para la fabricación del producto a exportar sí están afectas al pago del IGV.
- La devolución se efectúa luego de realizada la operación de exportación una vez que se declare ante la SUNAT el pago correspondiente por los insumos o materiales que se utilizaron para la elaboración del producto final comprados en el Mercado local, esta devolución (Crédito fiscal) podrá ser entregada en cheque.

http://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?_page_=723.59700#anclafecha





APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

7



Exportando paso a paso

Así, todos
podemos hacerlo

2



DONE.

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.

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 www.sicex.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.



DINÁMICA 4

Beneficios al exportador:

- 1: 
- 2: 
- 3: 
- 4: 



MUCHAS GRACIAS

Milagros Aranguri Cossio
Departamento de Asesoría
Empresarial y Capacitación

T (51-1) 616-7400 A 1216
sae1@promperu.gob.pe
www.promperu.gob.pe

