



Aprendiendo a exportar paso a paso

**Claudia
Cervantes**

exportaciones@promperu.gob.pe

Departamento de
Asesoría Empresarial y
Capacitación -
PROMPERÚ

Piura, 26 de noviembre de 2025

TABLA DE CONTENIDO

Exportando paso a paso

EXPORTAR ES CRECER, TÚ TAMBIÉN PUEDES



4. Promociona tu producto

Utiliza herramientas de promoción comercial para dar a conocer tu producto en el mercado internacional.

- Ferias internacionales (puedes exhibir tu producto, establecer contacto con potenciales compradores y evaluar la competencia)
- Ruedas de negocios y misiones empresariales
- Promoción directa
- Usa tecnologías de la información para generar contenido por redes sociales
- Desarrolla una página web
- Usa plataformas de marketplaces



2. Haz un estudio de mercado

- Realiza un análisis del mercado internacional para determinar la demanda potencial y las oportunidades de negocios.
- Consulta con fuentes de información: estadísticas y bibliografía especializada.
- Participa en capacitaciones, como las que brinda nuestro portal oficial de Exportemos.pe <https://exportemos.pe/>



2

1



1. Formaliza tu empresa, hazlo con Sunat

- Constitúyete como persona natural con negocio o jurídica.
- Ten un número de RUC en condición activo y habido.
- Deberás estar habilitado para emitir boletas de venta o facturas comerciales.

INICIO

4

5

6

7



3. Define el perfil de tu producto

Analiza las características de tu producto para determinar si es exportable, por ejemplo:

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

Si no cuentas aún con un producto, te recomendamos un paso previo: busca y selecciona proveedores locales y adapta tu producto a los requerimientos del mercado internacional.



7. Embarque al exterior

Has llegado a 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.
- La agencia de aduanas te entrega los documentos de embarque para que los remitas a tu banco y a tu importador vía courier.
- Si cuentas con una carta de crédito con 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 conforme, procede a realizar la transferencia del pago a tu cuenta.



6. Trámites de aduana

- Si el monto exportado es mayor a USD 5000 FOB, tienes que iniciar el trámite operativo con un agente de aduanas, quien se encargará de realizar la transmisión electrónica de 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 USD 5000 FOB, tú mismo puedes realizar el trámite de exportación ante la Sunat mediante una declaración simplificada de exportación.

Recuerda que también dispones del servicio de Exporta Fácil, cuando tu mercancía no supere el monto de hasta USD 7500 FOB y el peso promedio de cada bulto no exceda los 30 kg.



5. Contacto comercial

- Establece contacto con tu comprador potencial.
- Envía información sobre tu empresa y tus productos (cotización, catálogos, ficha técnica, muestras).
- Desarrolla un contrato de compraventa internacional.

Dentro de los medios de pago más utilizados en el comercio internacional son:

- Transferencia bancaria internacional
- Cobranza documentaria
- Carta de crédito

¡MUY IMPORTANTE!

Siempre coordina con tu comprador las condiciones de acceso en su país, para que tus productos lleguen fácilmente a su destino. Como en cualquier importación, él deberá cumplir con las exigencias arancelarias, normas y reglamentaciones de su país.

¿Qué entendemos por exportar?

Regulada por: Ley General de Aduanas. Decreto Legislativo 1053 y su reglamento.

Artículo 60º.- Exportación definitiva

“Régimen aduanero que permite la salida del territorio aduanero de las mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo definitivo en el exterior. La exportación definitiva no está afectada a ningún tributo”.



Fuente: <http://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/normasadua/gja-03.htm>

1

Formalización de tu empresa

PASO I: Formalización de tu empresa



Antes de empezar a exportar es necesario estar formalizado como persona natural (con negocio) o como persona jurídica. La empresa debe estar reconocida legalmente ante la SUNAT y contar con el RUC. La empresa también debe estar habilitada para emitir boletas de venta y/o facturas comerciales.



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

¿Puedo exportar como persona natural sin negocio (solo con DNI)?

Como persona natural, de forma ocasional se puede realizar exportaciones de mercancías siempre y cuando no estés obligado a inscribirte en el RUC y efectúes:

- Máximo 03 exportaciones anuales cuyo valor por operación no exceda de mil dólares americanos (US\$ 1,000)
- Por única vez en un año calendario, cuyo valor exceda los mil dólares americanos (US\$ 1,000) y que no supere los tres mil dólares americanos (US\$ 3,000).



ANEXO 1

DECLARACIÓN JURADA DE VALOR

Yo, de nacionalidad con documento de identidad N° domiciliado en en mérito a la Ley del Procedimiento Administrativo General, Ley N° 27444, declaro el valor FOB estimado de la mercancía, así como los datos siguientes:

Nombre del proveedor:
País de origen de la mercancía:

Descripción y Características Tec.	N° de Serie	Código	Marca	Modelo	Unl.	Valor Unit.	Valor Total

Declaro bajo juramento que los presentes datos obedecen a la verdad, sometiéndome a las sanciones administrativas, civiles y penales que correspondan en caso de falsedad de los mismos.

Lugar, día, mes, año.

.....
Firma



¿Dónde encuentro información sobre empresa y formalización?



https://www.cofide.com.pe/apoyo_mipyme.php



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



<https://www.tuempresa.gob.pe/>
tuempresa@produce.gob.pe
914 104 392

Formaliza Perú

¡Impulsa tu emprendimiento o negocio!
Recibe orientación y asistencia técnica gratuita

Tres canales de atención a tu disposición.
Recibirás asesoría con nuestros gestores de formalización para potenciar tu negocio y formalizar a tus trabajadores. ¡Te ayudamos a crecer!

Para una videoconferencia personalizada búscanos como sede virtual Formaliza Perú aquí
serviciosvirtuales.trabajo.gob.pe/extranet/web/citas

Consultas al WhatsApp
920 000 316

Consultas al correo electrónico
formalizaperu@trabajo.gob.pe

<https://portal.trabajo.gob.pe/formalizaperu/>



2

Estudio de Mercado

PASO II: Estudio de Mercado

El empresario debe realizar un análisis del mercado internacional para determinar la demanda potencial y oportunidades de negocio. ¿Qué información básica debe tener un estudio y/o perfil de mercado?



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

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

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



Tendencias del mercado



PASO II: Estudio de Mercado

¿Cómo seleccionar mercados potenciales para exportar?

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



Estudio de mercado

Estudio de mercado

PASO II: Estudio de Mercado

¿Por qué es importante la Partida arancelaria o HS code?

AGUACATES PALTAS,
FRESCOS O SECOS



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

DESPA – PE.00.09 – (Versión: 5) /14/04/2021

Fuente: <https://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/despacho/procAsociados/despa-pe.00.09.htm>

SUNAT: Área de División de Clasificación Arancelaria

Muestra para análisis físico-químico, debes pagar una tasa de **S/ 163.00**, de acuerdo con el TUPA de la Sunat (Mesa de Partes Virtual)

Fuente: <https://ww1.sunat.gob.pe/ol-at-ittramitedoc/registro/iniciar>



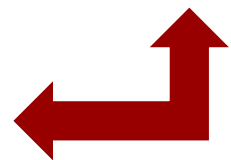
PASO II: Estudio de Mercado

MANGO

SECCIÓN:II PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL
CAPITULO:8 Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías

- 08.03** Bananas o plátanos, frescos o secos.
- 0803.10.10.00 - - Frescos
- 0803.10.20.00 - - Secos
- 0803.90.11.00 - - Tipo «cavendish valery»
- 0803.90.12.00 - - Bocadillo (manzanito, orito) (Musa acuminata)
- 0803.90.19.00 - - Los demás
- 0803.90.20.00 - - Secos
- 08.04** Dátiles, higos, piñas tropicales (ananás), aguacates (paltas), guayabas, mangos y mangostanes, frescos o secos.
- 0804.10.00.00 - Dátiles
- 0804.20.00.00 - Higos
- 0804.30.00.00 - Piñas (ananás)
- 0804.40.00.00 - Aguacates (paltas)
- 0804.50** - Guayabas, mangos y mangostanes:
- 0804.50.10.00 - Guayabas
- 0804.50.20.00 - Mangos y mangostanes
- 08.05** Agrios (cítricos) frescos o secos.
- 0805.10.00.00 - Naranjas
- 0805.21.00.00 - - Mandarinas (incluidas las tangerinas y satsumas)
- 0805.22.00.00 - - Clementinas
- 0805.29.10.00 - - Tangelo (Citrus reticulata x Citrus paradisis)
- 0805.29.90.00 - - Los demás
- 0805.40.00.00 - Toronjas o pomelos
- 0805.50.10.00 - - Limones (Citrus limon, Citrus limonum)
- 0805.50.21.00 - - Limón (limón sutil, limón común, limón criollo) (Citrus aurantifolia)
- 0805.50.22.00 - - - Lima Tahití (limón Tahití) (Citrus latifolia)
- 0805.90.00.00 - Los demás

Partida específica



Partida bolsa




SUNAT: Área de División de Clasificación Arancelaria
Muestra para análisis físico-químico, debes pagar una tasa de **S/ 163.00** , de acuerdo con el TUPA de la Sunat (Mesa de Partes Virtual)
Fuente: <https://ww1.sunat.gob.pe/ol-at-ittramitedoc/registro/iniciar>



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



PASO II: Estudio de Mercado

 **Análisis : 0811909200 CAMU CAMU (MYRCIARIA DUBIA)**

Mercados Cantidad de mercados

Dólares Miles dólares Millones dólares 2020 2021 2022 2023 2024 2025

MERCADO	2020	2021	2022	2023	2024	Part.% 2024	Var.% 24/23	Acumulado Ene-Jun		
								2024 acum.	2025 acum.	Var.% 25/24
República Checa			60	1.466	9.461	77,79%	↑ 545,4 %	5.851	3.637	↓ -37,8 %
Suiza	454	5.128		8.661	1.540	12,66%	↓ -82,2 %	801		-100,0 %
Estados Unidos		23.784	2		321	2,64%		321	11.068	↑ 3343,2 %
Aruba			300							
Australia			198	246			-100,0...			
Canadá	18.511			25.996			-100,0...			
Chile		210	1	400			-100,0...			

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

Fuente: Exportemos.pe

PASO II: Estudio de Mercado

Precios relativos por envío

Nota: Existen errores en algunos registros

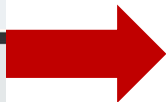
DESCRIPCION_COMERCIAL	FOB USD	Cantidad	Unidades físicas	Precio relativo	Cantidad	Unidades comerciales	Precio relativo (u. comerciales)
CAMU CAMU MASTICABLE ATOMIZADA CAMU CAMU CHEWABLE ATOMIZED	3.637	60,0	KILOGRAMO	60,62	60,0	KEG	60,62
PULPA DE CAMU CAMU EN BOLSAS	11.068	500,0	KILOGRAMO	22,14	500,0	KEG	22,14
PULPA CONGELADA DE CAMU CAMU EN BALDES DE 17 KG. PARA CONSUMO HUMANO	398	102,0	KILOGRAMO	3,90	102,0	KEG	3,90
PULPA CONGELADA DE CAMU CAMU EN BOTELLAS DE 0.25 KG PARA CONSUMO HUMANO	9	2,5	KILOGRAMO	3,50	2,5	KEG	3,50
PULPA CONGELADA DE CAMU CAMU EN CILINDROS DE 180 KG. PARA CONSUMO HUMANO	80.010	22.860,0	KILOGRAMO	3,50	22.860,0	KEG	3,50
PULPA DE CAMU CAMU EN CAJAS, DE 1 BOLSAPARA CONSUMO HUMANOPULPA DE CAMU CAMU X 1 KG. - MUESTRASCODIGO	1	1,0	KILOGRAMO	1,00	1,0	CAJAS	1,00

<https://exporremos.pe/descubre-oportunidades-de-exportacion/estadisticas-de-exportaciones-peruanas>

Fuente: Exporremos.pe

PASO II: Estudio de Mercado

¿Dónde encuentro información sobre estudios y guías de mercado?



Estudios de mercado e información destacada

- Presentación Exportaciones Perú 2019: **Nuevo** Versión PDF web | Versión PDF impresión | Versión PPT original
- Presentación Exportaciones Perú 2018: Versión en español | English edition | Chinese edition

Información y tendencias post-covid

- Guía de Mercado Multisectorial Irlanda.
- Guía de Mercado Multisectorial Costa Rica.
- Nuevo Lanzamiento - Bebida orgánica de quinua y arroz en Hong Kong.
- Nuevo Lanzamiento - Espárragos congelados en Corea del Sur.
- Nuevo Lanzamiento - Jengibre en polvo en Japón.
- Perfil Producto Mercado - Mangos frescos o secos en Corea del Sur
- Perfil Producto Mercado - Filete de Perico Congelado en Estados Unidos
- Estudios Especializados - Oportunidades de Langostinos en Taiwán.
- Workshop - Nuevas tendencias del consumidor asociados con el Big Data y Analytics en el marco del COVID19.
- Webinar - Tendencias de la industria textil post-covid.
- Webinar - Tendencias para las manufacturas Post-Covid en China.

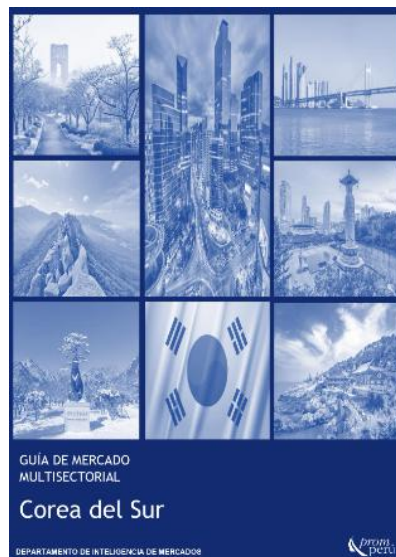
Si deseas revisar más webinars de exportaciones, [haz clic aquí](#).

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

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

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

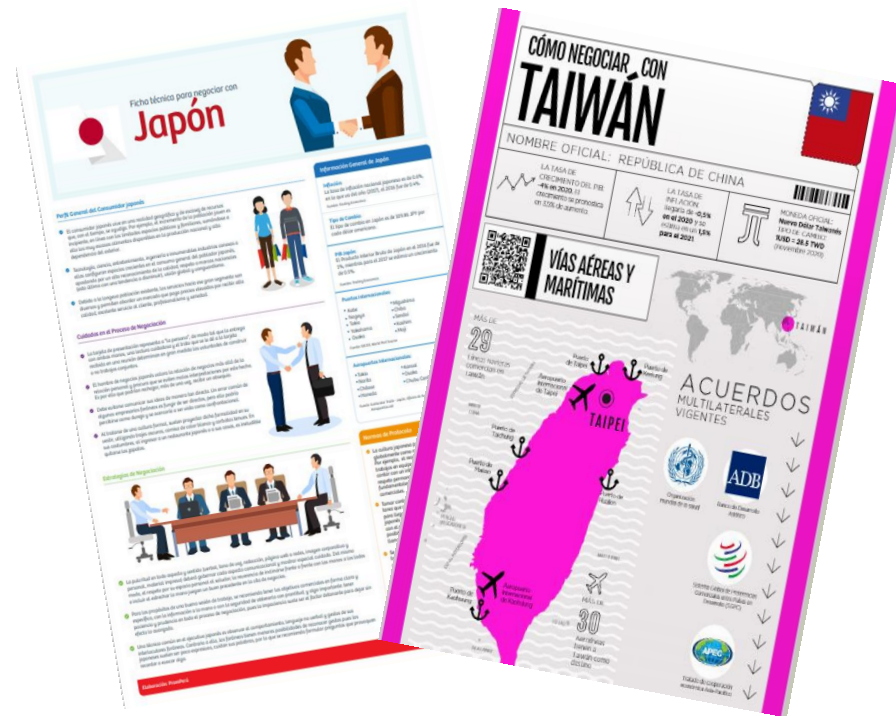
PASO II: Estudio de Mercado



Guías de mercado



Infografías



Fichas técnicas de negociación

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

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

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

CENTRO DE INFORMACIÓN - PROMPERÚ

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



PASO II: Estudio de Mercado

¿Dónde encuentro más información?

Nacionales

RAM, LMR



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

CONSULTA DE REQUISITOS

Importación
 Exportación
 Tránsito Internacional

PR **SENASA PERÚ**

Aplicación	País de Destino	País de Origen
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

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



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

Regulaciones para alimentos

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

América del Norte

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

Unión Europea

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

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



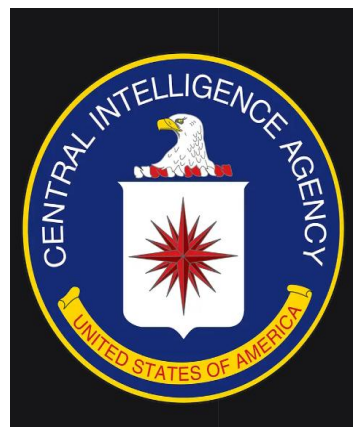
PASO II: Estudio de Mercado

POR DESTINO:



Este sistema no se seguirá actualizando a partir de febrero de 2022 (datos disponibles hasta noviembre de la "Ley del Sistema Nacional de Información Estadística y Geográfica". Por lo anterior, sugerimos amablemente a los usuarios buscar la información comercial en la página y disposiciones arancelarias respectivas en el Diario Oficial de la Federación.

01	0101	010110	01011001
02	0102	010111	01011099
03	0103	010119	
04	0104	010120	
05	0105	010121	
06	0106	010129	
07		010130	
08		010190	
09			



Access2Markets

Productos + ROSA | Servicios e Inversiones | Adquisición | Restricciones Impuestas por Rusia o Bielorrusia

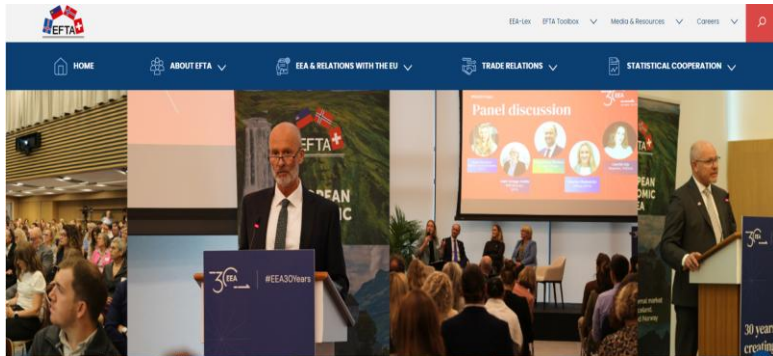
Incluyendo ROSA Rules of Origin Self Assessment | Cómo utilizar este formulario | Clausula de exención de responsabilidad

Nombre del producto o código del SA | País de origen | País de destino | Buscar

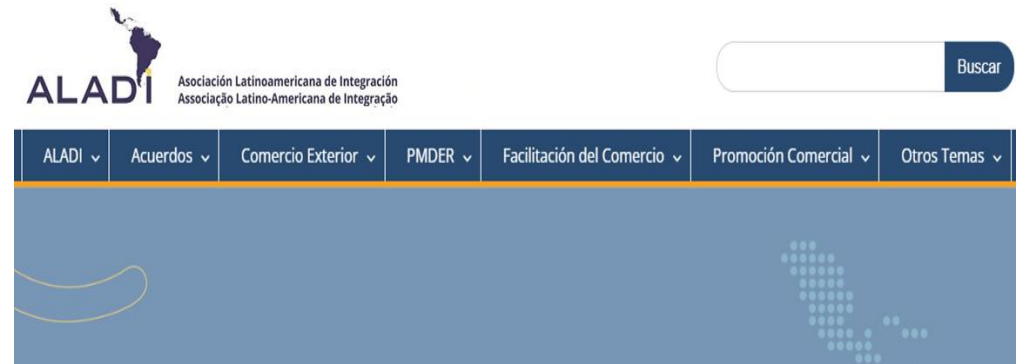


PASO II: Estudio de Mercado

POR BLOQUE:



<https://www.efta.int/>



<https://www.aladi.org/accesoamercados/>



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



<https://www.mercosur.int/>



PASO II: Estudio de Mercado

Otras herramientas de inteligencia comercial:

INTERNACIONAL:

ITC TRADE MAP
Estadísticas de comercio para el desarrollo internacional de las empresas
Datos comerciales mensuales, trimestrales y anuales. Valores de importación y exportación, volúmenes, tasas de crecimiento, cuotas de mercado, etc.

Inicio & Búsqueda Disponibilidad de Datos Documentos de referencia Otras Herramientas Más Mrs. STEFANI VILCA Español

Trade Map proporciona - en forma de tablas, gráficos y mapas - indicadores de desempeño exportador, de demanda internacional, de mercados alternativos y de mercados competitivos, así como un directorio de empresas importadoras y exportadoras. Trade Map cubre 220 países y territorios y 5300 productos del Sistema Armonizado. Los flujos comerciales mensuales, trimestrales y anuales están disponibles desde el nivel más agregado hasta el nivel de línea arancelaria.

Importaciones Exportaciones

Servicio Producto Single O Grupo País O Region

Indicadores Series Anuales Series Trimestrales Series Mensuales Empresas

Concentración y distancia media en 2023
Mercados importadores en 2023
Evolución de los países importadores

www.trademap.org/

ITC Market Access Map
Mejorando la transparencia en el comercio internacional y el acceso a mercados

Inicio Acceso Comparar Analizar Descargar Medidas temporales Acerca de NUEVO! Recursos Cuenta

Derechos de aduana
Identifique los aranceles generales, NMF y preferenciales aplicados por un país importador a sus socios, por producto y año.

PAÍS DE DESTINO PAÍS EXPORTADOR AÑO PRODUCTO

Seleccione un país Todos Año Buscar producto por código o nombre SA6

Busque la palabra clave para su producto

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

ITC Export Potential Map
IDENTIFICANDO OPORTUNIDADES DE EXPORTACIÓN PARA EL DESARROLLO COMERCIAL

INICIO PRODUCTOS MERCADOS EXPORTADORES ACERCA RECURSOS

Identificando oportunidades de exportación para el desarrollo comercial

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

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

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

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

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

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

CODEX ALIMENTARIUS
NORMAS INTERNACIONALES DE LOS ALIMENTOS

Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura
Organización Mundial de la Salud

World Food Safety Day

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

[codexalimentarius.org](https://www.codexalimentarius.org/)



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

Key Information

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

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



PASO II: Estudio de Mercado

¿Cómo mantenerme informado?



- ✓ **Atención por correo:**
exportaciones@promperu.gob.pe
- ✓ **Atención telefónica:**
(511) 604 5601
- ✓ **Atención por whatsapp:**
Servicios de mensajería instantánea por WhatsApp:
(51) 990 060 194
- ✓ **Atención por Telexportemos:**
Solicita una cita virtual con una asesora: <https://bit.ly/3rtjSQh>
- ✓ **Atención Presencial:**
De lunes a viernes: 8:15am - 12:45m y 2:15pm - 5pm,
en la sede Basadre.
- ✓ **Atención por correo Biblioteca Virtual:**
infocenter@promperu.gob.pe

PASO III: Perfil de tu producto

• Barreras no arancelarias

FRESCOS

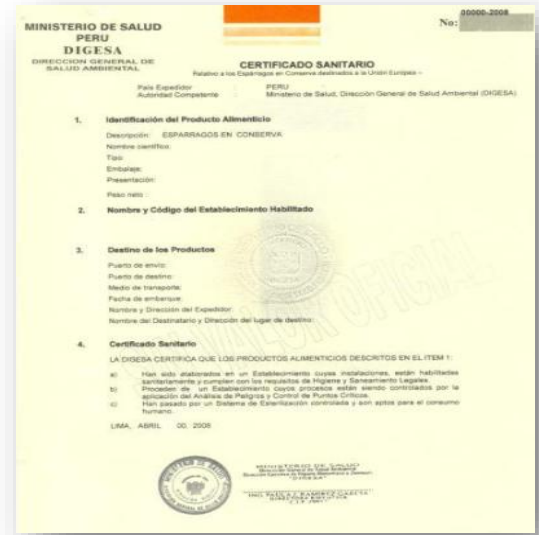
- ✓ Inocuidad
- ✓ Rotulado
- ✓ Inspección en aduanas (Registro Aduanero previo)
- ✓ Embalaje y empaque de madera (NIMF-15)
- ✓ Derechos antidumping.
- ✓ Límites máximos de residuos plaguicidas (LMR).
- ✓ **Certificado Fitosanitario , autorizaciones y/o permiso**

PROCESADOS

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



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



PASO III: Perfil de tu producto

• Barreras no arancelarias

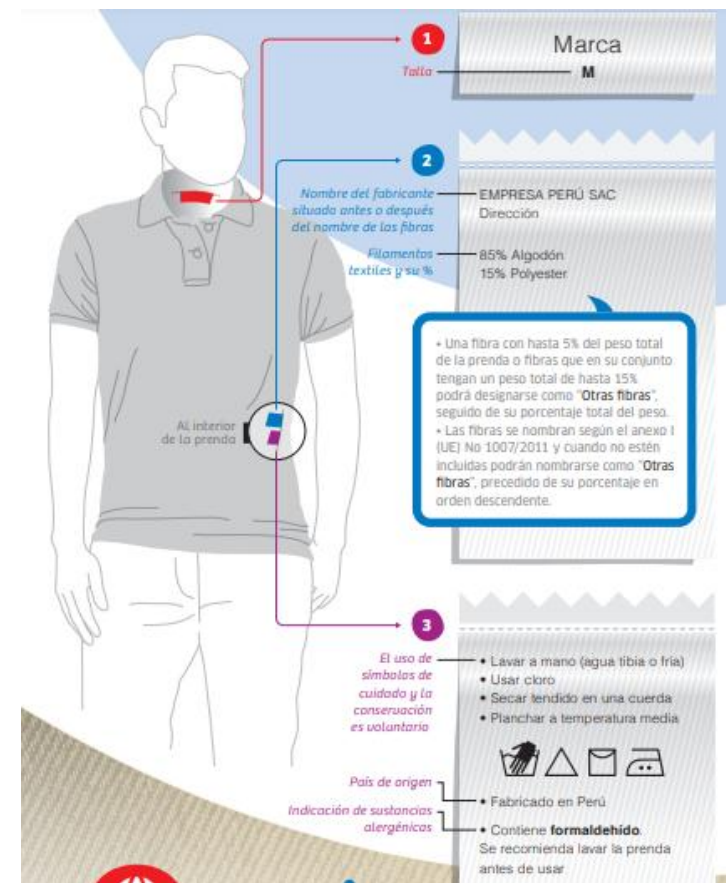
Toda prenda de vestir, debe cumplir con la normativa de etiquetado, de acuerdo al país de destino.

Por lo general, incluye la siguiente información:

TEXTIL

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

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



Requisitos de etiquetado: Polos de algodón en Alemania

PASO III: Perfil de tu producto

- Barreras arancelarias

Acuerdos vigentes

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

Acuerdos por entrar en vigencia

- Guatemala, Acuerdo de Asociación Transpacífico, Brasil, Hong Kong e Indonesia.

Acuerdos en negociación

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

¿Qué Acuerdos Comerciales tenemos?

En vigencia



Por entrar en vigencia



En negociación



PASO III: Perfil de tu producto

Arancel Ad Valorem: Específico, Mixtos.

PAÍS DE DESTINO: Perú
 PAÍS EXPORTADOR: Estados Unidos de A...
 AÑO: 2021
 PRODUCTO SA6: 080440 - Dátiles, higos, piñas (ananás), ag...
 CÓDIGO DE LÍNEA ARANCELARIA NACIONAL: 0804400000 - Dátiles higos piñas (ananás) aguacates (paltas) guayabas mangos y mangostanes frescos o secos: Aguacates ...

Buscar

Ingrese la palabra clave para su producto

Derechos de aduana

Por producto 0804400000 - Dátiles higos piñas (ananás) aguacates (paltas) guayabas mangos y mangostanes frescos o secos: Aguacates (paltas)

Exportado desde Estados Unidos de América a Perú

Año arancelario: 2021 (HS Rev.2017)

Régimen arancelario	Arancel aplicado	EAV	Nota
MFN duties (Applied)	6%	6%	
Preferential tariff for United States	0%	0%	Detalles del acuerdo comercial

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

Certificado Origen
 Certifica que tus productos son originarios del país y goza de beneficios comerciales

AUTO - CERTIFICABLE:

USA, Canada, Australia, South Korea

Para cualquier consulta sobre la normativa de Reglas de Origen de los acuerdos comerciales, puedes enviar un correo a origen@mincetur.gob.pe.

Fuente: <https://www.gob.pe/1042-ministerio-de-comercio-exterior-y-turismo-la-auto-certificacion-para-el-certificado-origen>



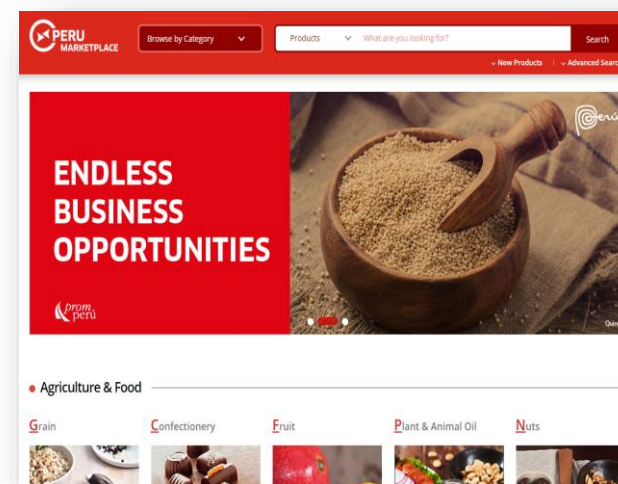
4

Promoción de tu producto

PASO IV: Promoción de tu producto

¿Cómo difundir internacionalmente la oferta de un producto?

- Participación en ferias especializadas y misiones comerciales, así como ruedas de negocios.
- **PromPerú** cuenta con el calendario de actividades en el que se puede visualizar todas las ferias especializadas en las que participa. <https://exportemos.pe/promociona-tu-oferta-exportable/calendario-de-eventos-promocion-comercial>
- **Perú Marketplace** canal online gratuito que Mincetur y PROMPERÚ ponen a disposición para la promoción de la oferta exportable peruana <https://www.perumarketplace.com/>



PASO IV: Promoción de tu producto

¿Dónde puedo encontrar más información acerca ferias internacionales?



Ferias internacionales en Perú



PASO IV: Promoción de tu producto



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

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



5

Contacto Comercial

PASO V: Contacto comercial

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

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



Modelo de contrato de compra y venta

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

PASO V: Contacto comercial

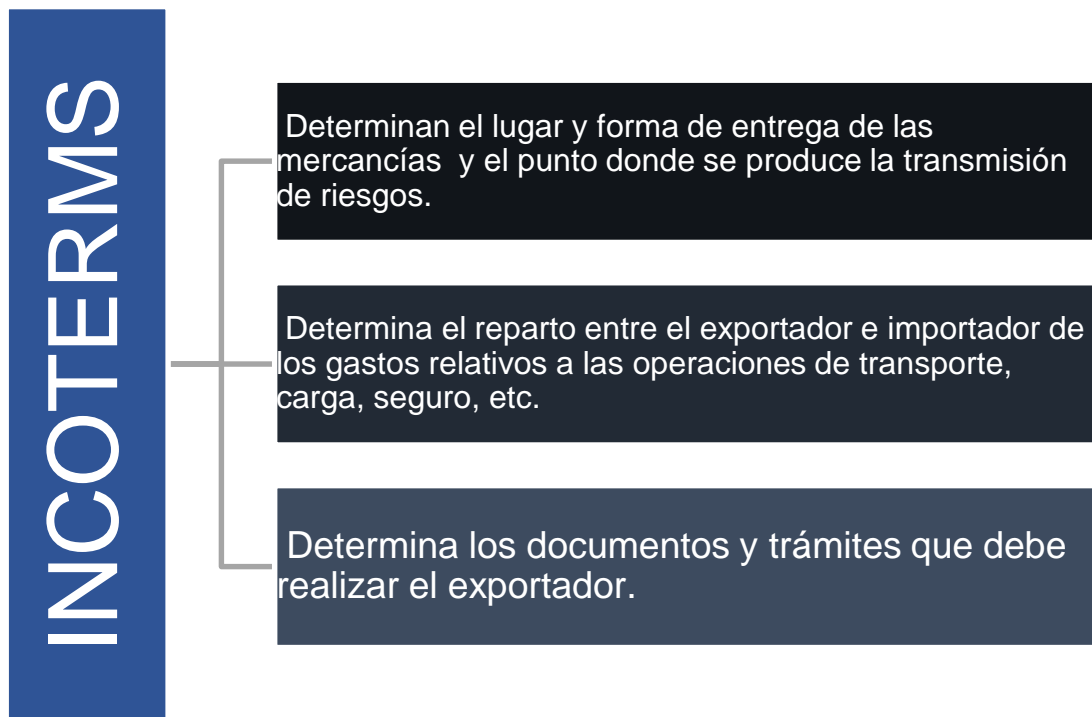
Algunas cláusulas a considerar en el contrato de compra venta internacional:

- Nombre y dirección de las partes.
- Producto, normas y características.
- Cantidad.
- Embalaje, etiquetado y marcas
- Valor total del contrato
- Condiciones de entrega.
- Lugar de entrega.
- Períodos de entrega o de envío.
- Condiciones de pago.
- Medios de pago.
- Incumplimiento de contrato por causas de “fuerza mayor” (penalizaciones).
- Jurisdicción
- Firma de las partes.

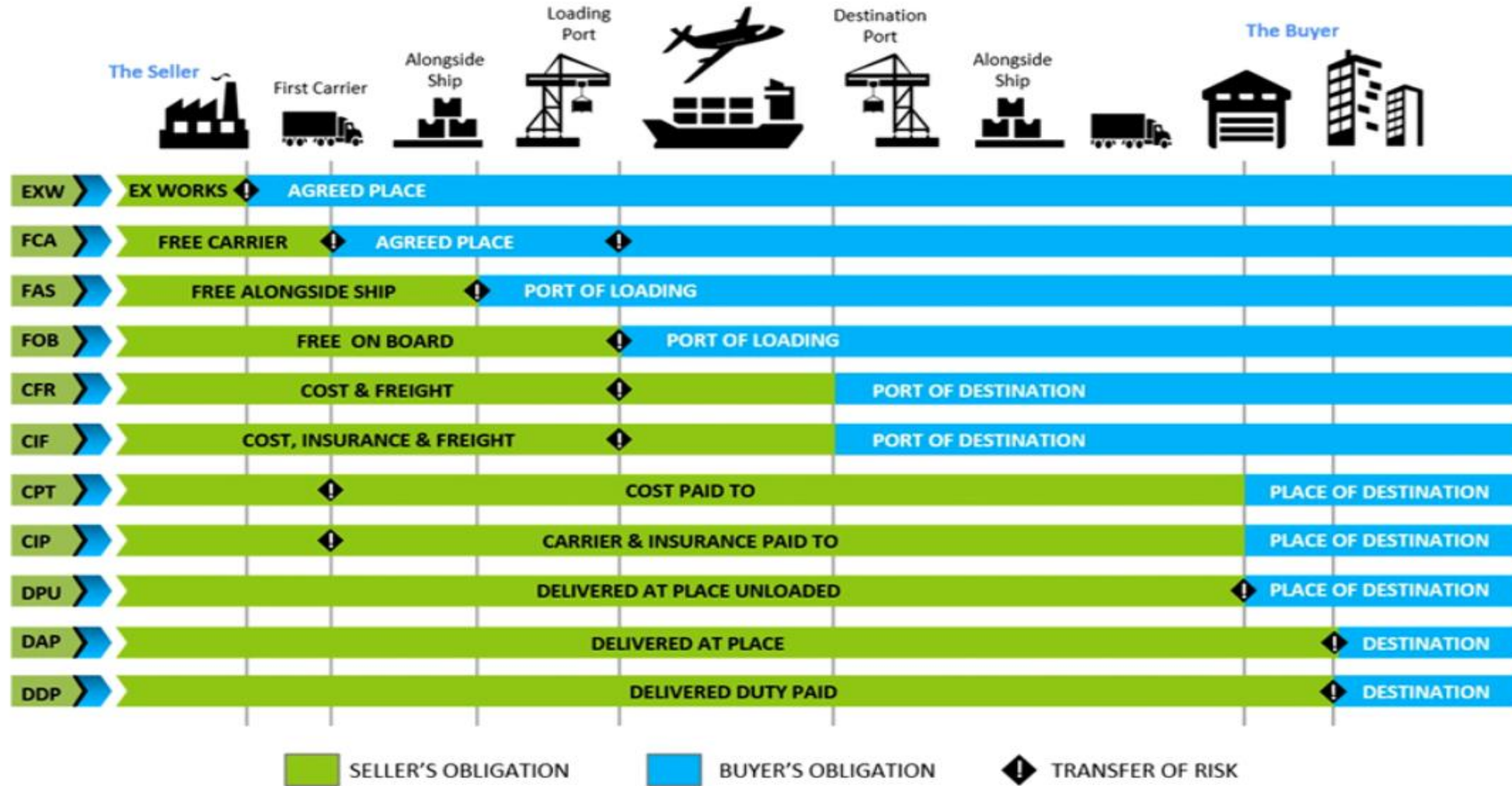
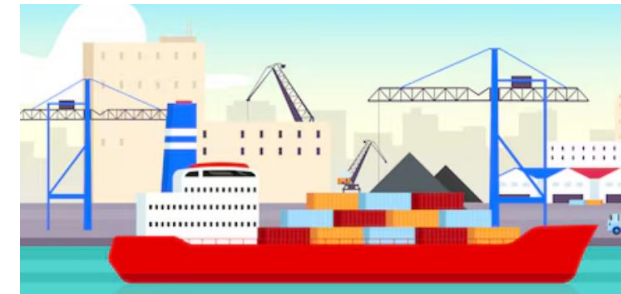


PASO V: Contacto comercial

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



PASO V: Contacto comercial



PASO V: Contacto comercial

→ Establecer el medio de pago

Dependerá de:

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



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

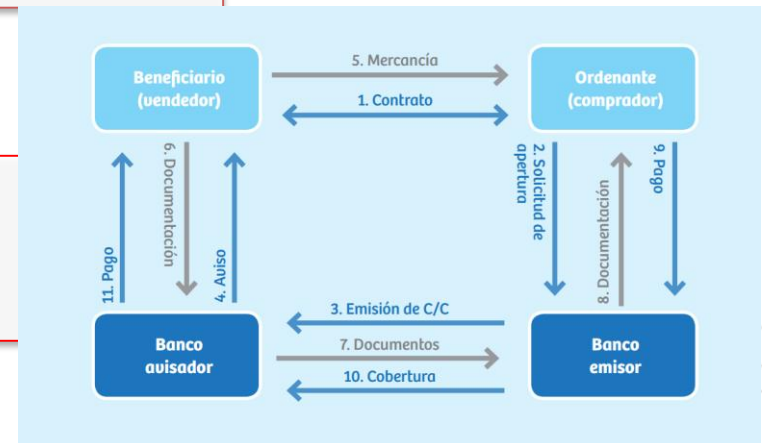
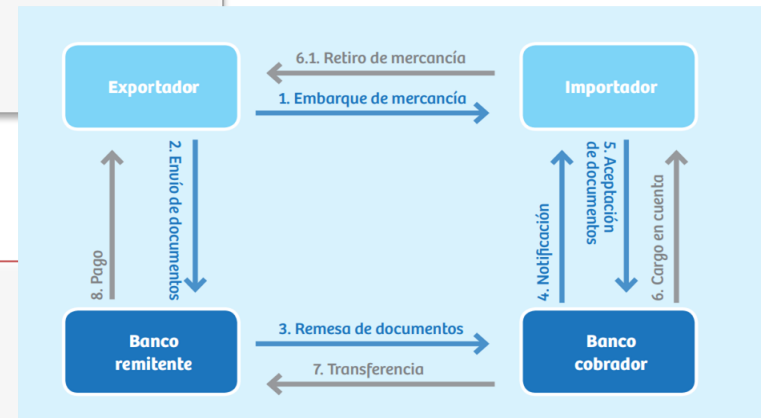
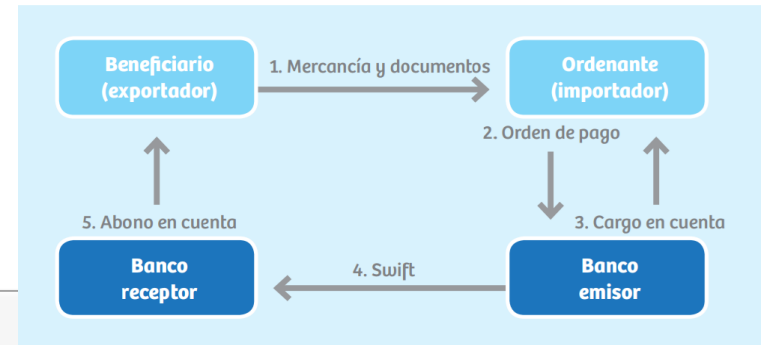
<https://simuladorfinanciero.promperu.gob.pe/>

PASO V: Contacto comercial

Transferencia bancaria internacional

Cobranza documentaria

Carta de crédito





Trámite de aduanas

PASO VI: Trámite de aduanas

MODALIDADES DE EXPORTACIÓN

EXPORTACIÓN DEFINITIVA	EXPORTACIÓN SIMPLIFICADA	
Formato de Declaración Única de Aduanas (DAM)	Formato de Declaración Simplificada de Exportación (DSE)	Formato de Declaración Exporta Fácil (DEF)
Valor FOB desde 5000.00 Dólares (>)	Valor FOB hasta 5000.00 Dólares (<)	Valor FOB hasta 7500.00 Dólares y un límite de peso de 30 Kg por bulto.
Sí interviene Agente de Aduana	No interviene Agente de Aduana	No interviene Agente de Aduana

PASO VI: Trámite de aduanas



PASO VI: Trámite de aduanas

FACTURA COMERCIAL			
(Nombre y dirección completos del exportador)			
Referencia al contrato u orden de pedido		FACTURA N°	Número de documento
Facturar a:		FECHA	Fecha de emisión
Nombre y dirección del comprador			
Pedido N°			
Cantidad	Descripción	Precio Unitario	Valor total
	Descripción de la mercancía, cantidad, precio unitario.		
	Condiciones de entrega (Incoterms) y pago		
	Otros detalles del embarque		
Enviado por:			
el:			
Firmado:			
Fecha :			

Formato de Factura Comercial

LISTA DE EMPAQUE				
La presente lista se refiere a la factura N°			de fecha	
Cantidad	Número	Contenido de cada bulto	Dimensiones de cada bulto	Peso bruto de cada bulto

Formato de Lista de empaque

Modelos de documentos : <https://exportemos.pe/servicios-digitales/herramientas-digitales>



PASO VI: Trámite de aduanas

Documentos comerciales específicos :

- Certificados autorizaciones y /o Permisos
 - ✓ Certificado fitosanitario / zoosanitario (SENASA)
 - ✓ Certificado sanitario (DIGESA, DIGEMID)
 - ✓ Certificado Productos Hidrobiológicos (SANIPES)
 - ✓ Permiso de exportación CITES (Serfor)
 - ✓ Certificado de origen (ADEX, SNI, CCL y cámaras de comercio regionales) o sistema de auto certificación (EEUU, Canadá, Australia y Corea del Sur) – **NO OBLIGATORIO**
 - ✓ Otros Certificados

The image displays four key Peruvian export documents:

- DIGESA Sanitary Certificate:** Issued by the Ministry of Health (Ministerio de Salud) and DIGESA. It certifies that food products (in this case, wine) are safe for consumption. It includes details like the product name (VINO), quantity (13,696.00 kg), and the origin (PERU).
- SENASA Phytosanitary Certificate:** Issued by SENASA (Servicio Nacional de Sanidad, Inocuidad y Alimentación). It certifies that the wine is free from pests and diseases. It includes details like the exporter (AGRICOLA RIACHUELO S.A.C.), the product (VINO), and the destination (THAILAND).
- ADEX Certificate of Origin:** Issued by ADEX (Asociación Latinoamericana de Integración). It certifies the origin of the goods. It includes a table of goods and their corresponding origin codes.
- Additional Declaration:** A form used to provide additional information about the goods, such as the treatment applied (INITIAL OF COLD TREATMENT).



PASO VI: Trámite de aduanas

EXPORTACIÓN DEFINITIVA

Aduana		CAÍdgo	DECLARACION UNICA DE ADUANAS (A1)			2	REGISTRO DE ADUANA
MARITIMA DEL CALLAO		118					
Nº Orden	Destinacón	Modalidad	Tipo Despacho	Nº Orden de Embarque	Nº Declaración: 000211		
000012	41	1	NORMAL	2024-000211	Fecha Numeracón: 02/01/2024		
1 IDENTIFICACION					Sujeo a: VERDE		
1.1 Importador/Exportador							
GAI							
1.2 CAÍdgo y Documento de Identificacón			1.3 Direccón de Importador/Exportador			1.4 Cod. Usi. Ges.	
4-			ISIDRO LIMA LIMA				
7 DECLARACION DE MERCANCIAS		7.1 Nulo Serie/Total	7.2 Items Ejemplar B	7.3 Nulo/Import. Declaracón Precedente Serie	7.4 Nulo Certificado Reposicón Item	7.5 Cod. Apl. Usi.	
1							
7.6 Puerto de Embarque CAÍdgo	7.7 Fecha Emb.	7.8 Documento Transporte Detalle	7.9 Nulo Certificado Origen Fecha	7.10 Cant. Unidad Comercial	7.11 Infor. Verificacón / Cod. Exonerción		
		SLIM00236637	0	2561	/		
7.12 Cantidad Bultos	7.13. Clase	7.14 Peso Neto Kilos	7.15 Peso Bruto Kilos	7.16 Cantidad Unidad Física Unidad	7.17 Cantidad Unidad Equiv./Prod. Unidad	7.18 Item CIP	
84	CAJ	328.83	381.93	2561 U			
7.19 Subpartida Nacional DV	7.20 Tipo	7.21 Subpartida Nacional/Nabardina DV	7.22 TR	7.23 TPS	7.24 TR Lib.	7.25 Cod. Lib.	7.26 País Origen
61.09.10.00.31	/	/	0	0	0	0	13
7.29 FOB Moneda Transaccón CAÍdgo	7.30 FOB US\$	7.31 Flete US\$	7.32 Seguro US\$	7.33 Ajuste Valor US\$	7.34 Valor Aduana US\$		
0-	27249.04	0	0		27,249.04		
7.35 Descripcón Mercancías							
1. T-SHIRT PARA MUJER DE TEJIDO TEÑIDO DE UN SOLO COLOR UNIFORME M-C 92% ALGODON, 8% ELASTANE							
2. T-SHIRT PARA MUJER DE TEJIDO TEÑIDO DE UN SOLO COLOR UNIFORME M-C 92% ALGODON, 8% ELASTANE							
3. T-SHIRT PARA MUJER DE TEJIDO TEÑIDO DE UN SOLO COLOR UNIFORME M-C 92% ALGODON, 8% ELASTANE							
4. T-SHIRT PARA MUJER DE TEJIDO TEÑIDO DE UN SOLO COLOR UNIFORME M-C 92% ALGODON, 8% ELASTANE							

EXPORTACION SIMPLIFICADA

SUNAT		DECLARACION SIMPLIFICADA DE EXPORTACION VIA WEB		DSE: 235 2011 000329 48
				Fecha: 27/07/2011
				Canal:
1. MODALIDAD DE EXPORTACION				
12. Mercancías con valor comercial hasta US\$ 5000				
2. IDENTIFICACION				
2.1 Exportador (Remilente): GATE GOURMET PERU S.R.L.		2.2 N° RUC: 20341848955		
2.3 Direccón: ELMER FAUCETT		2.4 País Destino: AZERBAIJAN		
3. TRANSPORTE ALMACENAMIENTO				
3.1 Via de Transporte AEREA(4)		3.2 Empresa de Transporte COD (IB)		3.3 Nave Vuelo o Placa
				3.4 Doc Transporte DEMB556458
3.5 Fecha Embarque		3.6 N° de Manifiesto		3.7 Cod. Aduana Salida AEREA DEL CALLAO
				3.8 N° Bultos 200
				3.9 Peso Bruto 80
3.10 Deposito Temporal COD		3.11 Direccón/local designado por el exportador		
AQP EXPRESS CARGO S.A.C. - 3913				
4. DECLARACION DE MERCANCIAS				
Serie	SubPartida Nacional	Descripcón de la Mercancia	valor FOB	Cant. UF
1	8409985000	Camisas para Verano	1,500,00	200,00 U

ExportaFácil		DECLARACION EXPORTA FACIL		Últ. Declaración	Imprimir
		Caja Postal: CP-72, EM-1, CN-22, CN-23 "A"			
		DSE No 244- 2007-48- 000019-6			
		Moro: Fecha: 20/06/2007			
1	Exportador (remilente): JUAN ROJAS TORRES	RUC : 10446707236			
Direccón: AV. LAS FLORES 1234					
D	País: PERU	Ciudad: LIMA	Codigo Postal:		
E	Persona de Contacto: JUAN ROJAS TORRES	Tel.Fax: 4113322	E-Mail: juanrojas@yahoo.es		
2	Importador (destinatario): ALBERTO PEREZ CASTILLA				
Direccón: AV. CONSTITUCIÓN 354 URB LOS MOSTOLES					
P	País: SPAIN	Ciudad: MADRID	Codigo Postal: 28016		
A	Persona de Contacto: ALBERTO PEREZ CASTILLA	Tel/Fax:	E-Mail: aperez@yahoo.es		
3 DESCRIPCION DE LA MERCANCIA					
Ser	Subpartida nacional	Descripcón de la Mercancia	Valor Venta Bulto	Cantidad TUF	Com.Pago Tipo/Fecha
1	305591000	ALETAS DE TIBURON EN POLVO	1000	2 1 -	----



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



PASO VI: Trámite de aduanas

Documento de transporte específico :

- 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**.
- Evidencia del contrato de transporte suscrito con el transportista y sus condiciones.
- Demuestran recepción de mercadería por transportista.
- Permite el retiro de mercadería.
- Son títulos valores que demuestran propiedad

BILL OF LADING FOR COMBINED TRANSPORT SHIPMENT OR PORT TO PORT SHIPMENT

Shipper: **Domeq (Pty) Limited**
 Addressley Road, North End
 Port Elizabeth

Reference No.: **PLZAA329**

To order (1): **Hardware Supplies Limited**
 Cross Avenue
 New York

Notify Party Address: **Hardware Supplies Limited**
 Cross Avenue
 New York

Place of Receipt: **Port Elizabeth** (3)
 Place of Delivery: **Port Elizabeth** (3)

Origin: **Transvaal** (2)
 Voyage No.: **1378G**
 Port of Loading: **Port Elizabeth** (3)

Port of Discharge: **New York** (3)

Marks and Nos. of Packages:
MK 25Z (4)
Container No. GSTU 2150221
Seal No. 388487

Number and Kind of Packages, description of Goods:
1 20 DC Container(s) STC
500 Hackaws Model TS 2
with Safety Guard
5 Packs (5)

Gross Weight: **200 kg**
 Measurement: **0.0000**

L/C No. **188668/DLC** (6)
 Shipped on Board **on 10 August 2002** (7)

Number of Containers/Packages received by the Carrier: **1 / 0**

Freight and Charges: **Freight Prepaid** (8)

Place and Date of Issue: **Port Elizabeth / 12 August 2002** (9)

Number of Original Bills of Lading: **3 / Three** (10)

For "On Ship As Carrier" (11)

7

Embarque al exterior

Paso VII: Embarque al exterior

Modalidades de transporte internacional



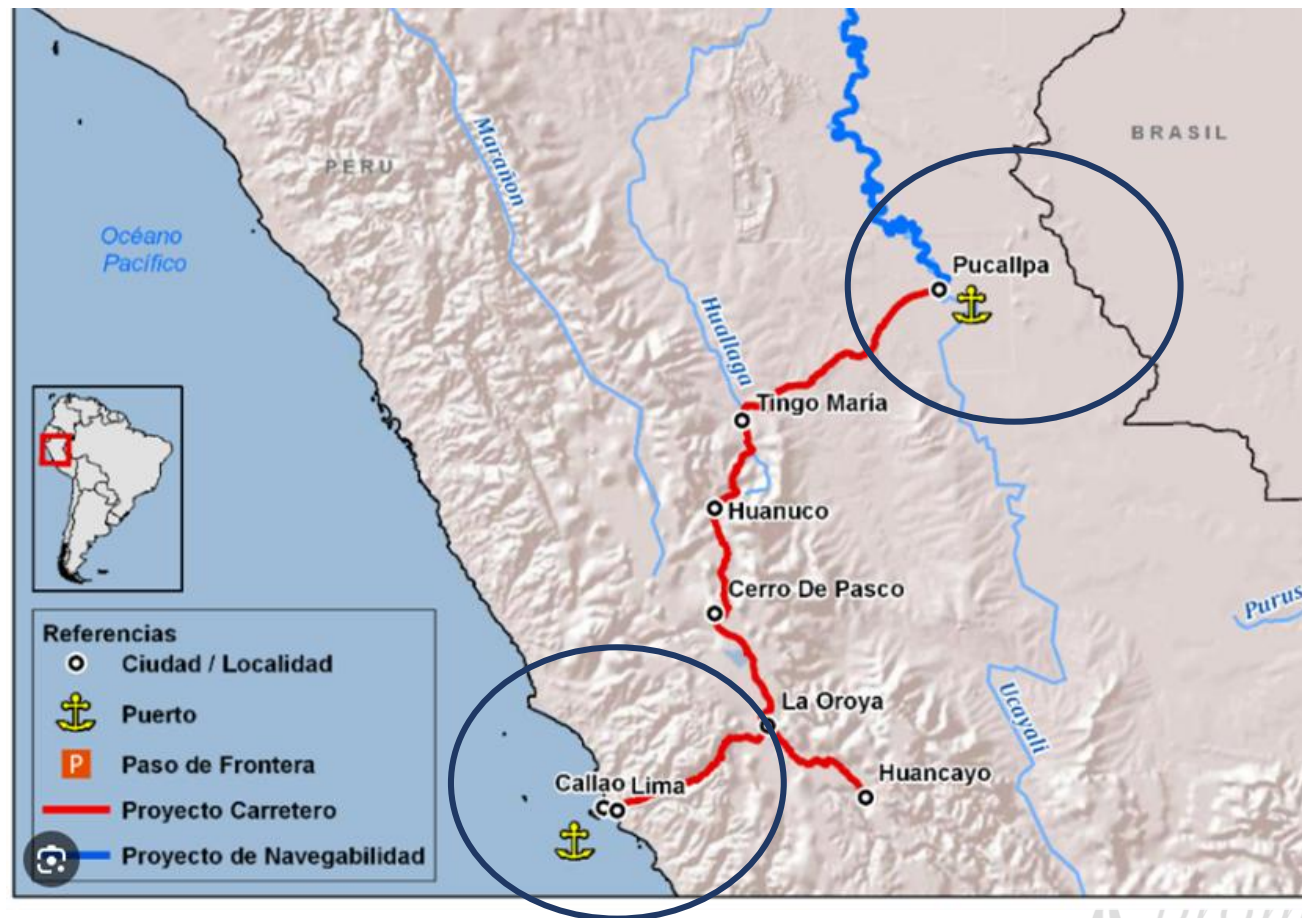
Terrestre



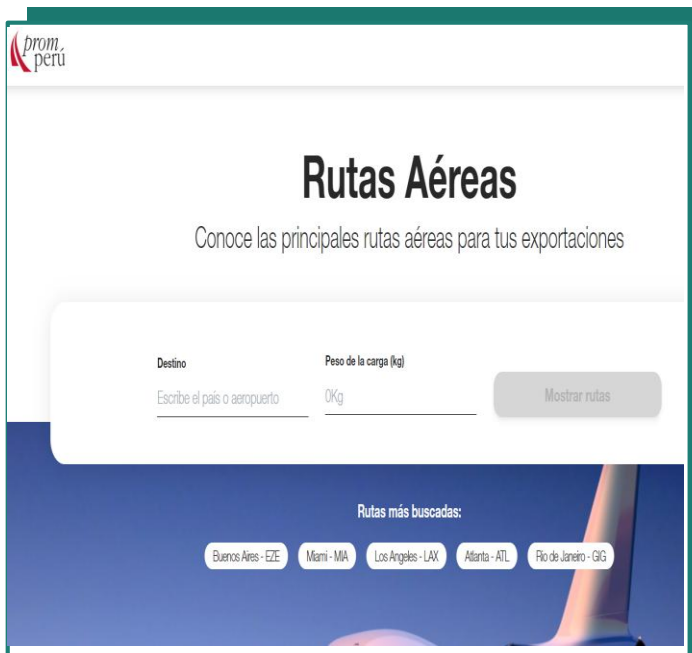
Aéreo



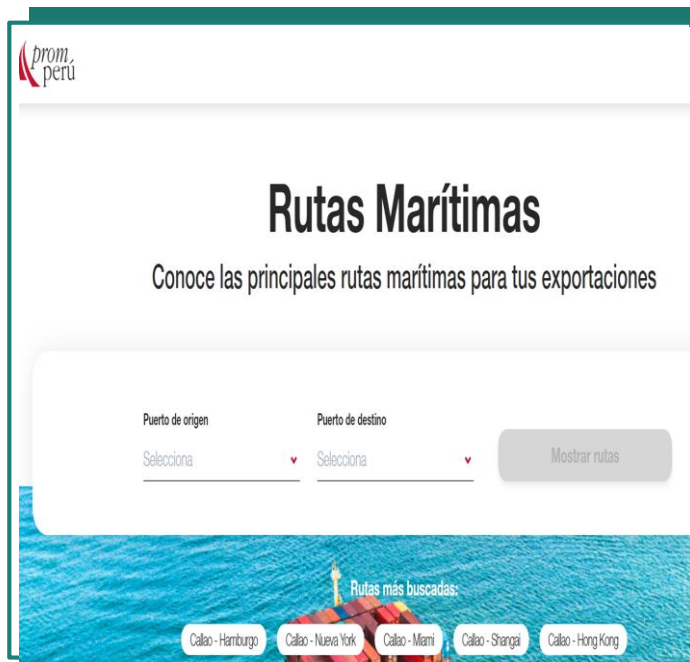
Marítimo



Herramientas Logísticas



RUTAS AÉREAS
<https://rutasaareas.promperu.gob.pe/>



RUTAS MARÍTIMAS
<https://rutasmaritimas.promperu.gob.pe/>



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