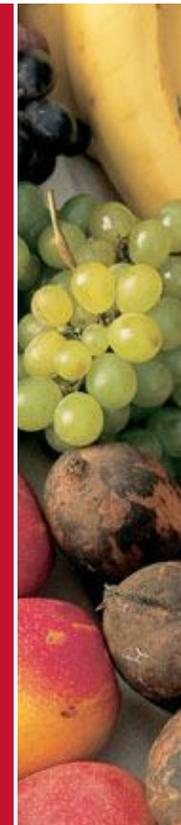


# EXPORTANDO PASO A PASO



[www.promperu.gob.pe](http://www.promperu.gob.pe)  
[www.perumarketplaces.com](http://www.perumarketplaces.com)

[sae@promperu.gob.pe](mailto:sae@promperu.gob.pe)

[sae1@promperu.gob.pe](mailto:sae1@promperu.gob.pe)

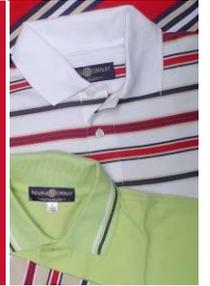
República de Panamá 3647, San Isidro

Telf: 511 222-1222 / 511 221-0880





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



## MISION

Liderar la promoción de la **oferta exportable** y del destino turístico peruano; contribuyendo a la **internacionalización competitiva de las empresas**, así como al **posicionamiento de la imagen del país en el exterior** y promoviendo el turismo interno, con la participación concertada de todos los agentes involucrados, utilizando los recursos de manera eficaz y eficiente.



# IMPORTANCIA DE LA INFORMACIÓN



- **ALCANZAR NIVELES MÁXIMOS DE CALIDAD**
- **SATISFACER AL CLIENTE**
- **LANZAR NUEVOS PRODUCTOS**
- **POSICIONAR Y CONSOLIDAR LOS YA EXISTENTES**
- **BUSCAR MAYOR PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO**
- **OTROS**

**EL MANEJO EFICIENTE Y EFICAZ DE LA INFORMACION LE PERMITIRA A SU EMPRESA, SER MAS COMPETITIVA EN EL MERCADO NACIONAL E INTERNACIONAL**



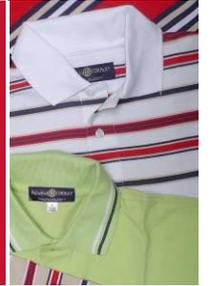
## QUE ES LA EXPORTACIÓN?



- **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 EXPORTACIÓN?



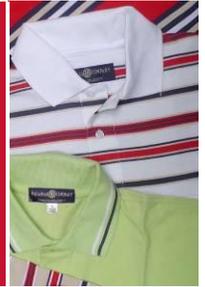
**Es un régimen aduanero aplicable a las mercancías en libre comercialización que salen del territorio aduanero, para uso o consumo definitivo en el exterior las cuales no están afectas a ningún tributo en el mercado local.**

**Regulada por:**

Ley General de Aduanas. Decreto Legislativo 951 y su reglamento



# MODALIDADES DE EXPORTACION



## Existen dos Modalidades de Exportación:

<b>Mayor a US\$ 2000 FOB</b>	<b>Menor a US\$ 2000 FOB</b>
<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>



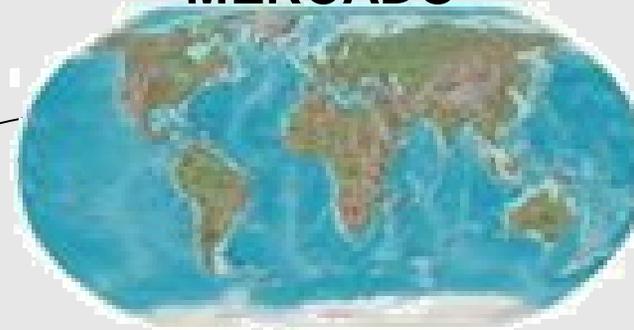
¿Está usted  
listo para  
exportar?



# PROMPERU Y SUS ELEMENTOS ESTRATEGICOS



**MERCADO**



**PROMPERU**



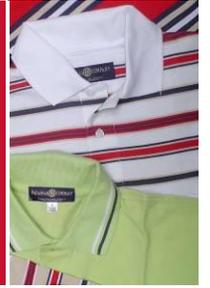
**PRODUCTO**



**EMPRESA**



**¿Está usted listo para exportar?**



## **MERCADO**

**¿Conoce su mercado de destino?**

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



**¿Está usted listo para exportar?**



## **PRODUCTO**

**¿Cuento con oferta exportable?**

**¿Mi producto es competitivo?**

- **¿Cuento con Sistemas de calidad y tecnologías adecuadas?**
- **¿Mi precio es competitivo?**
- **¿Mi producto es diferenciado?**
- **¿Cuál es la capacidad de adaptabilidad de mi producto en el exterior?**
- **¿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 y boletas (Exporta Fácil).

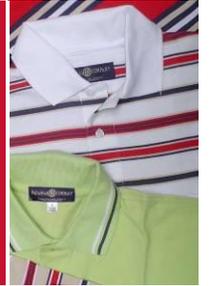
Para lo cual las personas jurídicas deben especificar dentro de su Minuta de Constitución; en el objeto social, la actividad empresarial que van a desarrollar (comercio nacional e internacional, producción, comercialización).

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?

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



¿Conoce usted  
la terminología  
del comercio  
Internacional?



# CONCEPTOS DE COMERCIO INTERNACIONAL



- **PARTIDA ARANCELARIA**

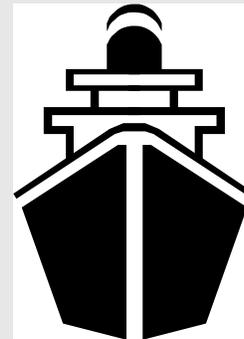


- **ARANCEL**

- **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?



## **0904201030: Páprika triturada o en polvo**

0904201030: Capítulo Arancelario 09

0904201030 : Partida del Sistema Armonizado 0904

0904201030 : Sub-partida del Sistema Armonizado 090420

0904201030 : Partida Nandina (Sistema Regional)

0904201030 : Sub partida nacional (Depende del país).



# CONCEPTOS DE COMERCIO INTERNACIONAL

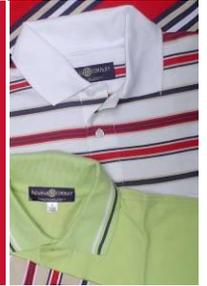


## ARANCEL

- **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

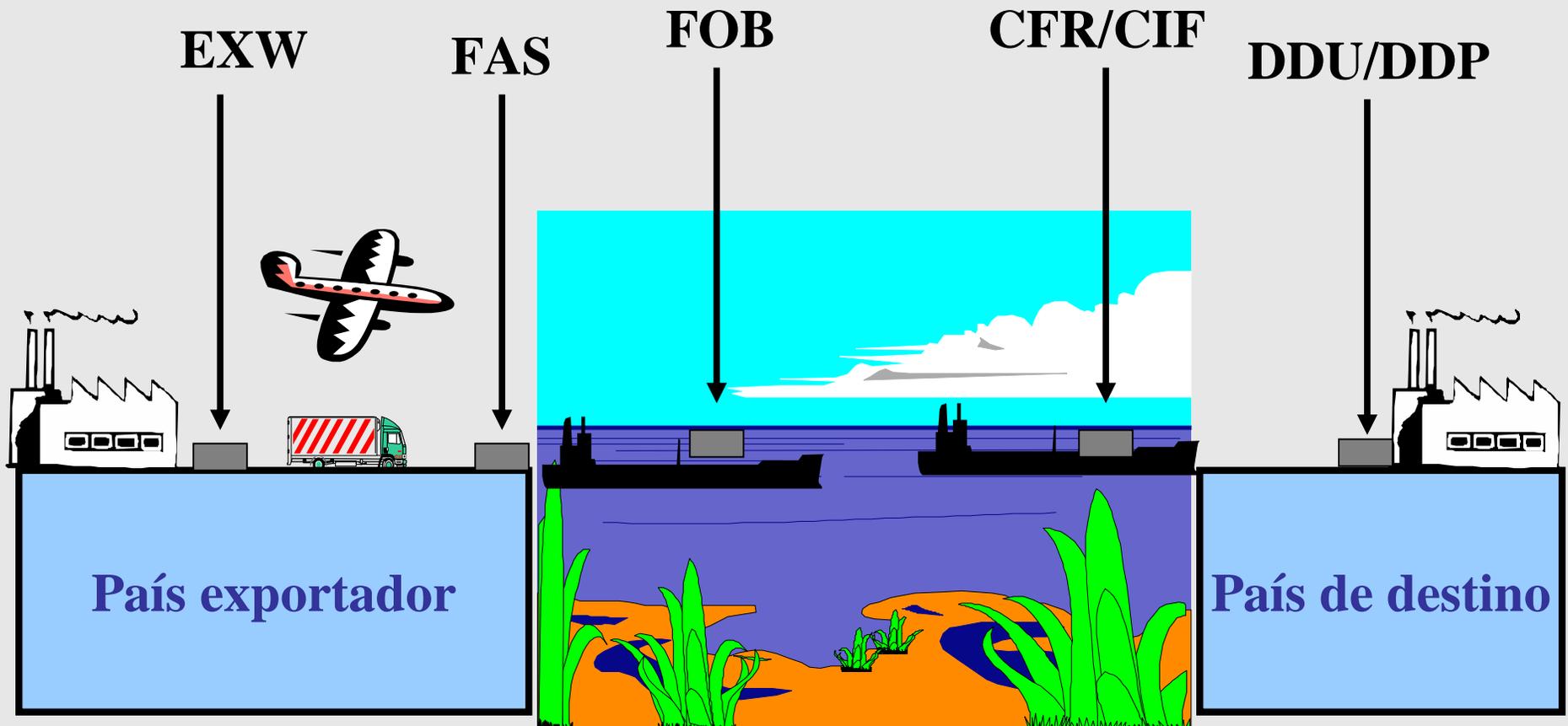
- **Publicación de la Cámara de Comercio Internacional. Se revisan cada 10 años.**
- **Idioma común, fruto de las prácticas Comerciales.**
- **Establecen un conjunto de reglas internacionales para la Interpretación de las prácticas comerciales.**
- **Define las responsabilidades del Vendedor y Comprador**



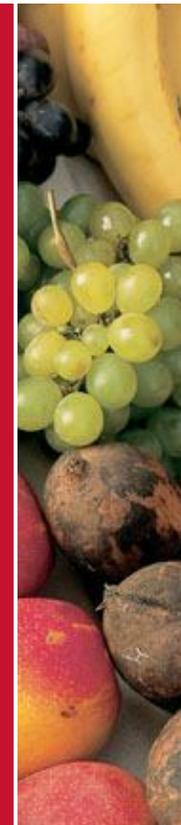
# CONCEPTOS DE COMERCIO INTERNACIONAL



## INCOTERMS



# EXPORTANDO PASO A PASO 2da Parte



[www.promperu.gob.pe](http://www.promperu.gob.pe)  
[www.perumarketplaces.com](http://www.perumarketplaces.com)

[sae@promperu.gob.pe](mailto:sae@promperu.gob.pe)

[sae1@promperu.gob.pe](mailto:sae1@promperu.gob.pe)

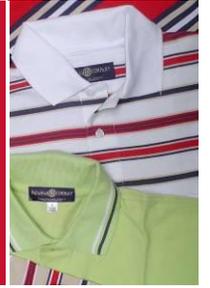
República de Panamá 3647, San Isidro

Telf: 511 222-1222 / 511 221-0880





# DOCUMENTOS BASICOS PARA EXPORTAR



**1. COTIZACION**

**2. CONTRATO DE COMPRA –  
VENTA INTERNACIONAL**



# COTIZACION



- **Debe ser clara y completa, para evitar discrepancias futuras.**
- **El precio es uno de los principales factores que se debe de tomar en cuenta; sin embargo, existen otras variables que lo condicionan; por ello es relevante tomar en cuenta los costos fijos, los costos variables y el punto de equilibrio; que representan la operación.**
- **Es recomendable brindar varias alternativas de precios: EXW, FOB, CIF y otros.**
- **Tomar en cuenta, que existe una relación directa entre la naturaleza del producto y el plazo de vigencia.**



# COTIZACION



## CONTENIDO

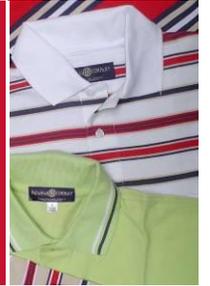
### 1. Datos de la empresa:

#### a. Información general de la empresa.

1. Razón social
2. Dirección
3. Teléfono
4. Fax
5. Correo electrónico
6. Página Web
7. Persona de contacto



# COTIZACION



## **2. Información del producto:**

- a. Nombre técnico, nombre comercial, partida arancelaria.**
- b. Especificaciones técnicas del producto, composición química, diseño, características internas o externas, etc. (dependen de la naturaleza del producto).**
- c. Cumplimiento de requisitos nacionales (sanitarios, permisos, y otros).**
- d. Empaque y embalaje, indicando contenidos, pesos, volúmenes, instrucciones de uso, preparación, identificación del comprador, destino, etc.**



# COTIZACION



- e. Datos completos del fabricante, distribuidor o comercializador.**
- f. Cantidades de producto que ampara la oferta.**
- g. Catálogos o fotos del producto.**

## **3. Información del precio:**

- a. Moneda de negociación y precios en Incoterms.**
- b. Validez de la Oferta.**
- c. Descuentos por volúmenes.**
- d. Formas de pago.**
- e. Modelos**
- f. Referencias.**
- g. Otros.**



# COTIZACION

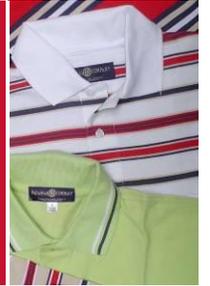


## 4. Información adicional:

- a. **Tiempo mínimo requerido para el despacho.**
- b. **Fechas de entrega.**
- c. **Medios de transporte a utilizar.**
- d. **Identificación de la compañía de transportes.**
- e. **Condición y términos de seguro de transporte.**
- f. **Otros**



## CONTRATO DE COMPRA – VENTA INTERNACIONAL



- El Contrato de Compra – Venta Internacional se crea debido a las diferencias entre los distintos sistemas jurídicos de carácter internacional.
- La Convención de Viena es la Ley Internacional de derecho privado que se aplica sólo a los Contratos de Compra – Venta Internacional, que si bien no se crea para transgredir la Legislación Nacional; ofrece leyes más adecuadas a las necesidades de los Negocios Internacionales.



# CONTRATO DE COMPRA – VENTA INTERNACIONAL



## ALGUNAS CLAUSULAS

- 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.**



# CONTRATO DE COMPRA – VENTA INTERNACIONAL

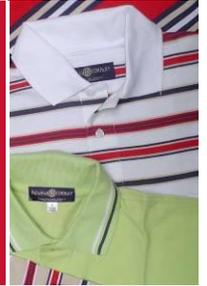


## ALGUNAS CLAUSULAS

- 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.



# MEDIOS DE PAGO INTERNACIONALES



## **EL MEDIO DE PAGO DEPENDERA DE:**

- 1. El grado y tiempo de conocimiento entre el importador y el exportador.**
- 2. EL tamaño y valor de la operación.**
- 3. La frecuencia de las operaciones (mensuales, bimensuales, trimestrales, otros).**

**LA ELECCIÓN DEL MEDIO DE PAGO SE ESTABLECE EN EL CONTRATO DE COMPRA – VENTA INTERNACIONAL**



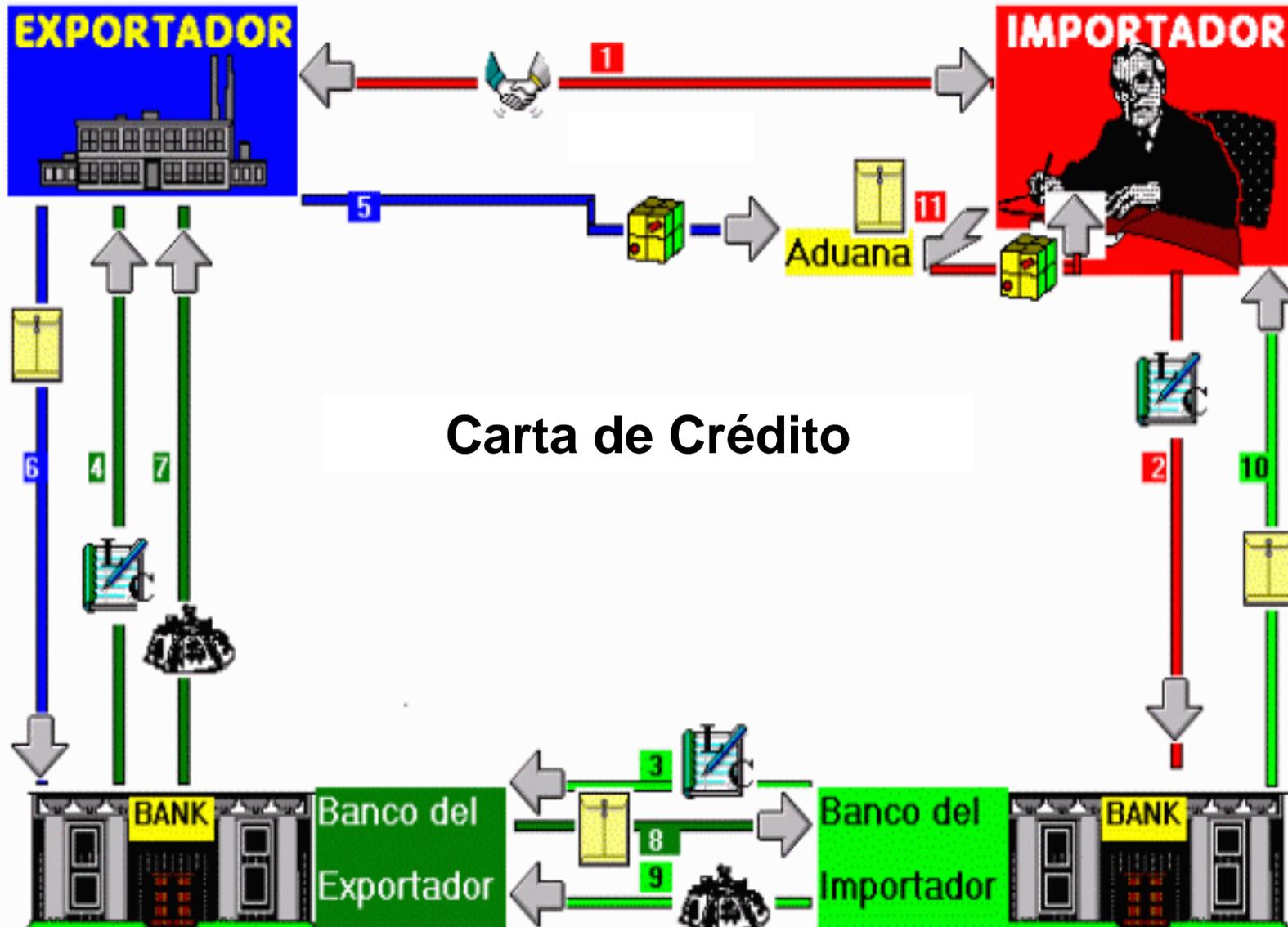
# MEDIOS DE PAGO INTERNACIONALES



- **CRÉDITOS DOCUMENTARIOS**
  - **MODALIDADES**
    - **CRÉDITO REVOCABLE**
    - **CRÉDITO IRREVOCABLE**
    - **CRÉDITO CONFIRMADO**
- **CHEQUES**
- **ORDENES DE PAGO**
- **50% ADELANTADO**



# MEDIOS DE PAGO INTERNACIONALES





# DOCUMENTOS PARA EXPORTACION



- **Factura comercial**
- **Lista de Empaque o “packing list”**
- **Conocimiento de embarque / Guía Aérea**
- **Certificado de origen (CCL, ADEX, SNI)**
- **Certificado sanitario (SENASA, DIGESA, SANIPES)**
  - **Certificado fitosanitario**
  - **Certificado zoosanitario**
- **Certificado CITES (INRENA)**
- **Certificado INC**
- **Otros**





# Regímenes Aduaneros de Promoción de Exportaciones



- a) Restitución Simplificada de Derechos Arancelarios - Drawback
- b) Importación Temporal
- c) Admisión Temporal
- d) Reposición en Franquicia Arancelaria

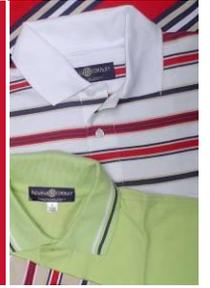


## DEVOLUCIÓN DEL IGV



- Tiene como fin incrementar la competitividad de los precios en el exterior.
- Para acogerse a este beneficio, el IGV debe estar consignado separadamente en los comprobantes de pago, debidamente anotados en libros y registros contables; adjuntando además la documentación que confirma la realización de la operación de exportación.

**SEGÚN LA LEY GENERAL DE ADUANAS LAS EXPORTACIONES ESTAN EXONERADAS DE CUALQUIER TIPO DE TRIBUTOS.**



**MUCHAS GRACIAS**

**[www.promperu.gob.pe](http://www.promperu.gob.pe)**

**[www.perumarketplaces.com](http://www.perumarketplaces.com)**

**[sae@promperu.gob.pe](mailto:sae@promperu.gob.pe) / [sae1@promperu.gob.pe](mailto:sae1@promperu.gob.pe)**

**Av. República de Panamá 3647 - San Isidro**

**Telf: 2221222. Anexo (205 – 216)**