



Seminarios virtuales Miércoles del exportador

Los 7 pasos claves para la exportación

**Carmen
Ascama**

Departamento de Asesoría Empresarial
y Capacitación

exportaciones@promperu.gob.pe

Lima, 24 de enero de 2024

Exportando paso a paso

EXPORTAR ES CRECER, TÚ TAMBIÉN PUEDES



¿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 afectada a ningún tributo”.

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



1. Formalización de tu empresa

Debemos estar formalizados antes de exportar

La formalización trae más oportunidades

- Acceso a créditos
- Exportar o participar de una cadena de exportación.
- Acogerse a regímenes aduaneros de perfeccionamiento, como por ejemplo el drawback o la reposición de mercancía con franquicia.
- Recuperar IGV
- Vender por internet (B2C)
- Acceder a los diferentes sistemas o programas de apoyo a la micro y pequeña empresa, promovidos y ejecutados por el Estado.

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).



DECLARACIÓN JURADA DE VALOR

Fo. _____ de nacionalidad _____ con documento de identidad N° _____ domiciliado en _____ en _____

de acuerdo a la Ley del Procedimiento Administrativo General, Ley N° 17444, declaro el valor FOB estimado de la mercancía, así como los datos siguientes:

Descripción de la mercancía	Valor FOB	Valor total	Valor neto	Valor aduanado

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?



www.cofide.com.pe



www.sunat.gob.pe



PLATAFORMA DE APOYO AL EMPRENDEDOR

<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

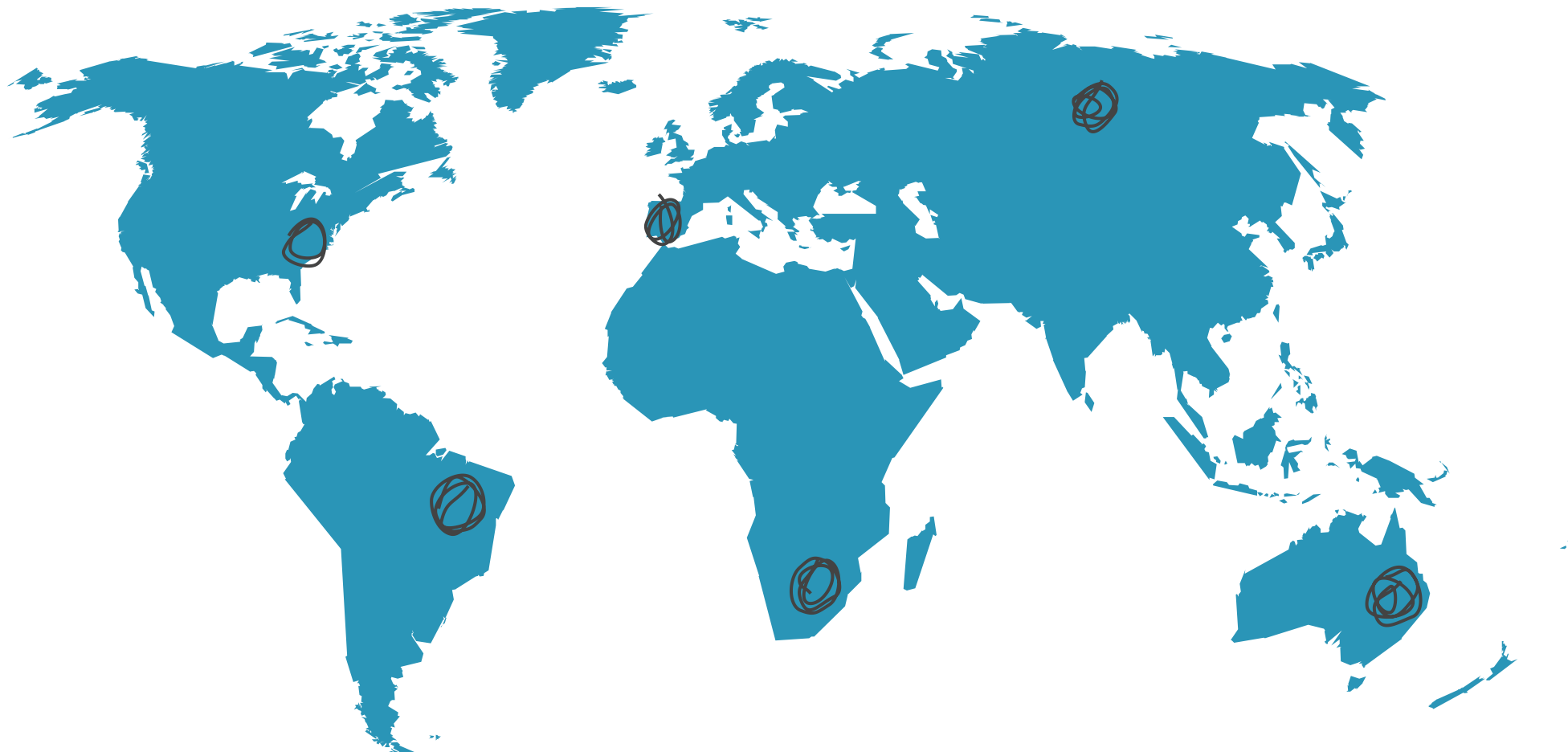
Consultas al correo electrónico
formalizaperu@trabajo.gob.pe



2. Estudio de Mercado

¿Qué información básica debe tener un estudio y/o perfil de mercado?

¿A qué mercado debo apuntar?

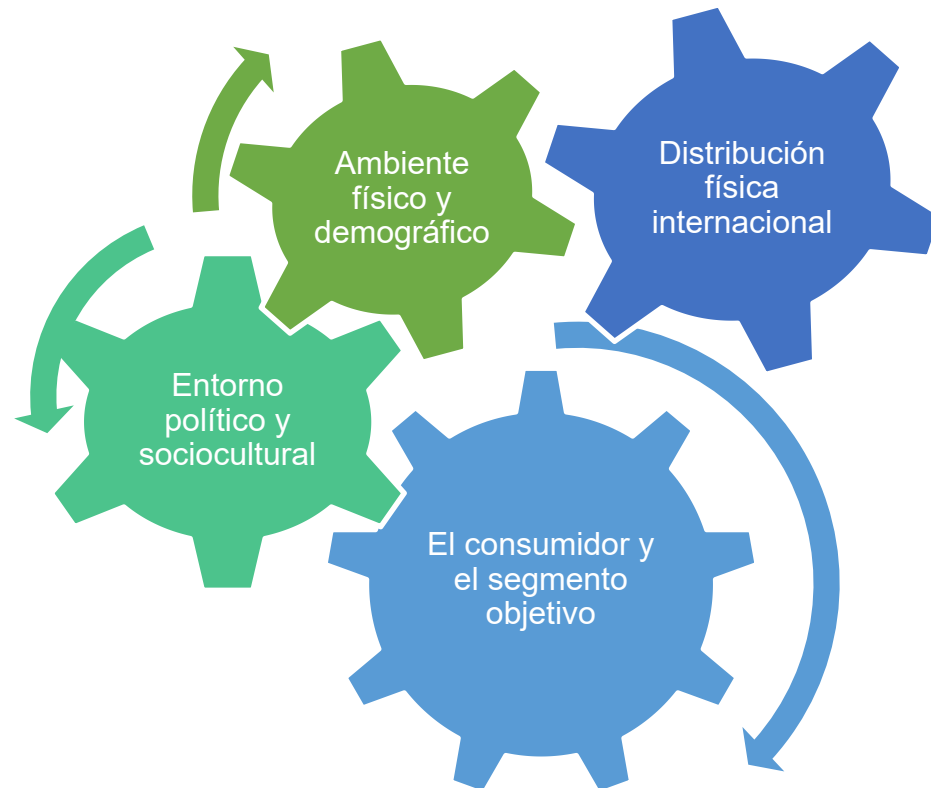


TOMA
NOTA

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

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



Costumbres y tradiciones

Tendencias del mercado



Fuente: <https://www.bonappetit.com/recipes/slideshow/mango-recipes>

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.
 - Criterios cualitativos y cuantitativos
 - Experiencia de exportaciones u organizaciones especializadas.

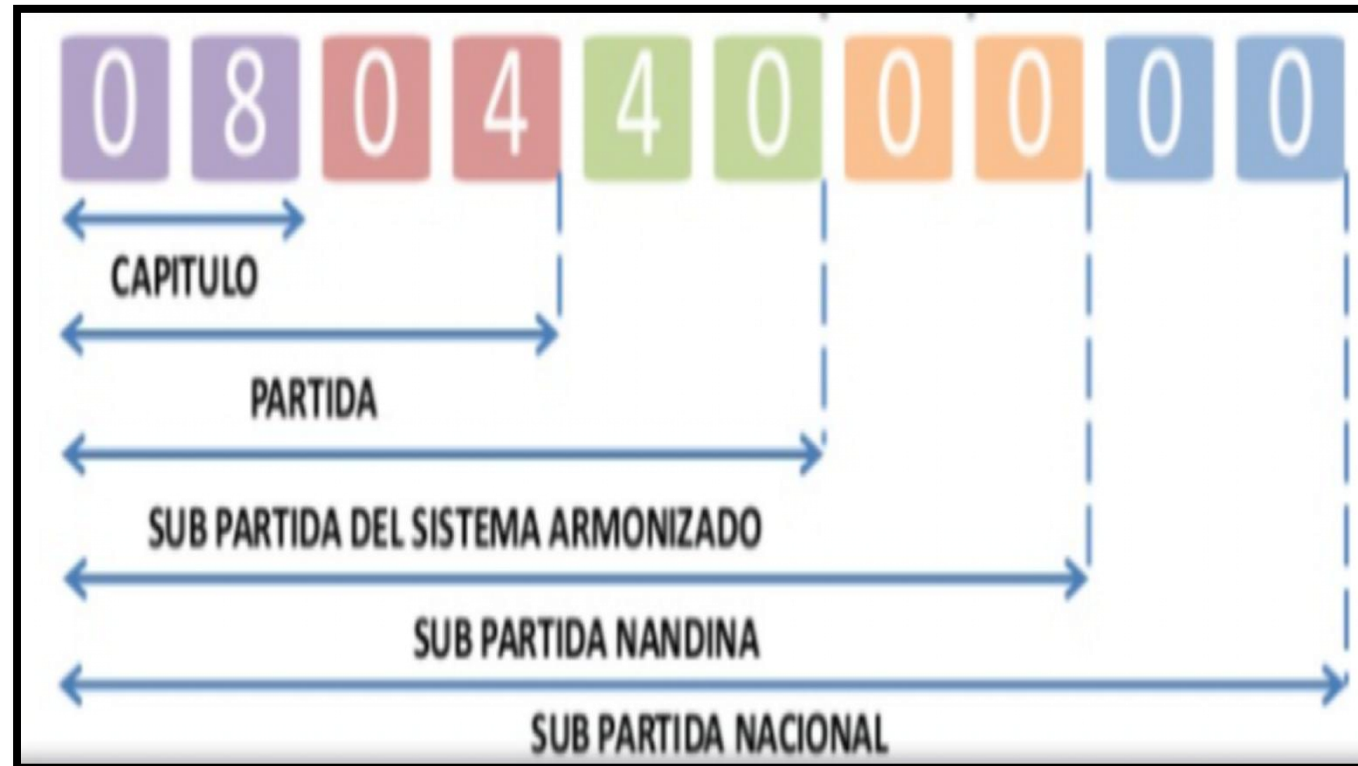


Estudio de mercado

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

¿Dónde encuentro información sobre estudios y guías de mercado?

The screenshot shows the website's navigation menu with options: Inicio, Inteligencia para Exportar, Servicios Digitales, Promoción Comercial, Asesoría Especializada, and Contáctanos. The main banner features the text 'Empresas con propósito: rumbo a una Cultura Sostenible' and 'Se parte del cambio, ingresa aquí.' Below this are three service cards: 'Quiero descubrir nuevas oportunidades', 'Quiero fortalecer mis capacidades', and 'Quiero aprender a exportar'. The 'Informes de mercado' section is highlighted, showing search bars for 'INGRESA UN MERCADO' and 'INGRESA UN PRODUCTO O PARTIDA ARANCELARIA'. A list of report types is visible: 'INFORME DE PROSPECCION', 'INFORME ESPECIALIZADO', and 'INFORME SECTORIAL'. A red circle highlights a 'Ver más' link, with a red arrow pointing towards the list of market studies on the right.

Fuente: <https://exportemos.pe/inteligencia-para-exportar/mercados>

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](#).

Paso II: Estudio de mercado

Información – Infografías



Fichas técnicas de negociación



Infografías



Fichas de perfil del consumidor

Boletín de inteligencia de mercados: <https://exportemos.pe/servicios-digitales/boletin-exportaciones>
 Infografías <https://infografias.exportemos.pe/>

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

<http://centroinformacion.promperu.gob.pe/cgi-bin/koha/opac-detail.pl?biblionumber=89>
INFOCENTER - PROMPERU



Paso II: Estudio de mercado

¿Dónde encuentro información sobre estudios y guías de mercado?

Nacionales



<https://exportemos.pe/herramientas-digitales/ram>

SUNAT

DETALLADO POR SUBPARTIDA NACIONAL

Retroceder | Inicio

Manual para descarga

- EXPORTACIÓN** : Permite hacer consultas detalladas con variables Especificas por subpartida nacional, del regimen de Exportación definitiva desde el año 1993 a la fecha. Se incluye el nombre del exportador. Se considera las declaraciones embarcadas y regularizadas hasta el día de ayer, y las ordenes de embarque del mes anterior que han sido regularizadas dentro del plazo de 15 días. La información está consolidada en un 98% a nivel nacional.
- IMPORTACIÓN**
FORMATO A : Permite hacer consultas detalladas con variables Especificas por subpartida nacional, del regimen de Importación definitiva desde el año 1993 a la fecha. Se incluye el nombre del importador.

Fuente: <http://www.aduanet.gob.pe/aduanas/informae/aepartmen.htm>

SENASA PERÚ

CONSULTA DE REQUISITOS

Importación Exportación Tránsito Internacional

PRODUCTO:

Buscar

Aplicación	Pais de Destino	Pais de Origen

Mostrar Requisito

Fuente:

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



Fuente: <https://www.late.gob.pe/FrmLogin.aspx>

Guías Internacionales

Regulaciones para exportar

Conoce las regulaciones y requisitos de cada país al momento de exportar

Multimercado	<ul style="list-style-type: none">Requisitos para la exportación
Estados Unidos	<ul style="list-style-type: none">Guía de Requisitos Sanitarios y Fitosanitarios para Exportar Alimentos a los Estados UnidosGuía de etiquetado para exportar alimentos a Estados UnidosGuía de Reconocimiento de una Sustancia GRAS en Estados UnidosGuía de alertas de importación de Estados Unidos y gestión para la exclusión de la lista roja de la FDARequisitos para la exportación de Paiche, subproductos y derivados, a Estados UnidosGuía para el desarrollo de registros en base a la regulación de Estados Unidos para alimentos conservados de baja acidez y acidificadosGuía sobre la ley contra el bioterrorismo de Estados Unidos
Unión Europea	<ul style="list-style-type: none">Programa de apoyo a las exportaciones hacia los mercados de Alemania y Europa - Import Promotion Desk (IPD)Guía para elaboración de Dossier Novel Food Sacha InchiGuía de Requisitos Sanitarios y Fitosanitarios para Exportar Alimentos a la Unión EuropeaRequisitos para la exportación de Paiche, subproductos y derivados, a la Unión Europea
México	<ul style="list-style-type: none">Guía de requisitos de acceso de alimentos a México
Tailandia	<ul style="list-style-type: none">Guía de requisitos de acceso de Alimentos a Tailandia
Sudáfrica	<ul style="list-style-type: none">Guía de requisitos de acceso de Alimentos a Sudáfrica
Turquía	<ul style="list-style-type: none">Guía de requisitos de acceso de Alimentos a Turquía
Ecuador	<ul style="list-style-type: none">Guía de requisitos de acceso de alimentos a Ecuador
Chile	<ul style="list-style-type: none">Guía de requisitos de acceso de alimentos a Chile
Rusia	<ul style="list-style-type: none">Guía de requisitos de acceso de alimentos a Rusia
Canadá	<ul style="list-style-type: none">Guía de requisitos de acceso de alimentos a Canadá
Brasil	<ul style="list-style-type: none">Guía de requisitos de acceso de alimentos a Brasil
Corea del Sur	<ul style="list-style-type: none">Guía de requisitos de acceso de alimentos a Corea del Sur
Japón	<ul style="list-style-type: none">Guía de requisitos de acceso de alimentos a Japón
China	<ul style="list-style-type: none">Guía de requisitos de acceso de alimentos a China

Regulaciones Promperú: <https://exportemos.pe/asesoria-especializada/regulaciones-para-exportar>



Paso II: Estudio de mercado

POR DESTINO:

DIAN
POR UNA COLOMBIA MÁS HONESTA

El emprendimiento es de todos
Minhacienda

DIAN - MUSICA - ARANCEL

Consultas Arancel

General

Por medidas

Por código de nomenclatura

Perfil de la mercancía

DATOS GENERALES						
Nivel Nomenclatura	Código Nomenclatura	Código Complem.	Código Suplem.	Desde	Hasta	Leg
ARIAN	0804.40.00.10			08-ago-2020		

PROCOLOMBIA
EXPORTACIONES TURISMO INVERSIÓN MARCA PAÍS

GOBIERNO DE MÉXICO SIAVI 4.0

SECRETARÍA DE ECONOMÍA
SIAVI SISTEMA DE INFORMACIÓN ARANCELARIA VÍA INTERNET

Note: La historia arancelaria está actualizada siendo cumplimiento a la ley en vigencia en vigor desde el 28 de diciembre de 2020. La parte comercial ya refleja esos.

Capítulo	Partida	Subpartida	Facción	01 Análisis Voz
02	0101	010101	01010101	0101 Caballeros, amos, mulos y bardiganos, vivos.
03	0102	010111	01010102	0101.10.99.99 Suprimida
04	0103	010119	01010103	
05	0104	010120	01010104	
06	0105	010121	01010105	
07	0106	010122	01010106	
08	0107	010123	01010107	
09	0108	010124	01010108	
10	0109	010125	01010109	

SIECA
SECRETARÍA DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA CENTROAMERICANA

CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY
UNITED STATES OF AMERICA

pro|CHILE

PROCOMER
PROMOTORA DEL COMERCIO EXTERIOR DE COSTA RICA

PRO ECUADOR
INSTITUTO DE PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES E INVERSIONES

GOBIERNO DE ESPAÑA
MINISTERIO DE ECONOMÍA Y COMPETITIVIDAD
ICEX

UNITED STATES INTERNATIONAL TRADE COMMISSION

TFO
Canada
Information Advice Contact
SERVICIOS PARA PROVEEDORES EXTRANJEROS

Comisión Europea | español | Buscar

DG TRADE

Access2Markets

Inicio | Mercancías | Servicios | Inversión | Mercados | Caja de herramientas | Contacto | Asistente comercial

Paso II: Estudio de mercado

¿Dónde encuentro información sobre estudios y guías de mercado?

POR BLOQUE:



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

COMUNIDAD
ANDINA



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



www.cbi.eu



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

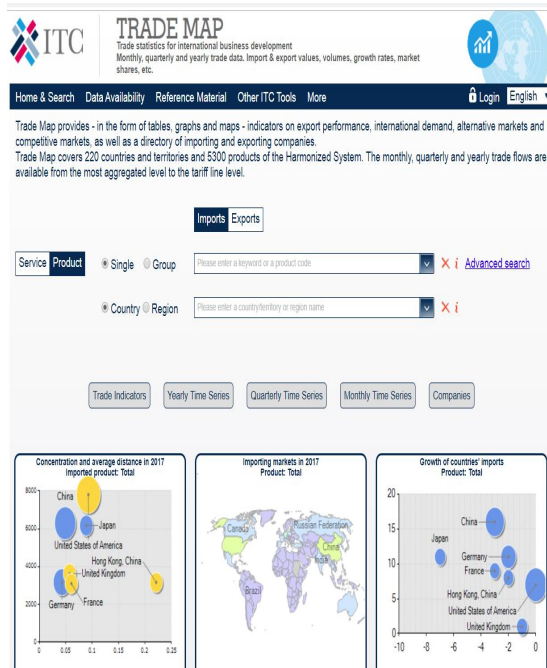


<https://www.mercosur.int/>

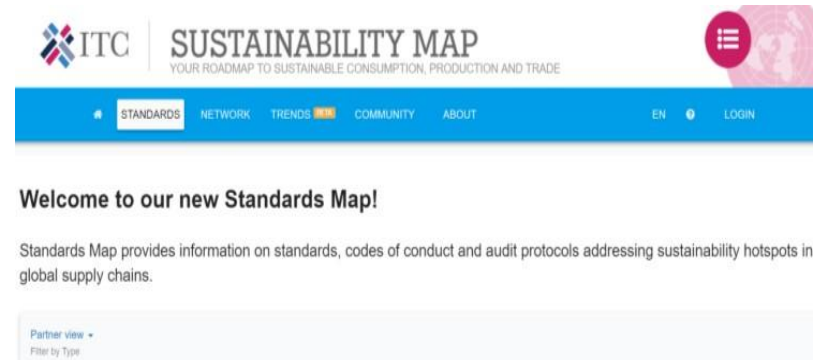
Paso II: Estudio de mercado

Otras herramientas de inteligencia comercial:

INTERNACIONAL:



www.trademap.org/



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



Detectar oportunidades de exportación para el desarrollo comercial

El Mapa de Potencial de Exportación es una herramienta gratuita que convierte el análisis económico en información comercial práctica utilizando la metodología de potencial de exportación del ITC.

Con las visualizaciones personalizables y compartibles del mapa, puede detectar:

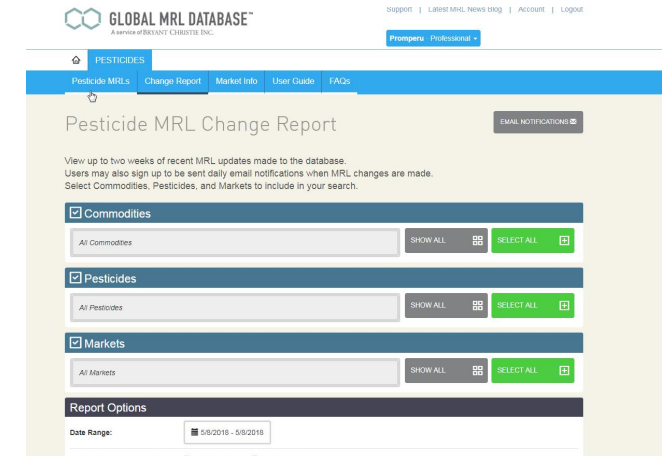
1. productos, mercados y proveedores con **potencial de exportación** (sin explotar)
2. oportunidades para la **diversificación de las exportaciones**

Comuníquese con nosotros si desea desarrollar un análisis personalizado o una versión específica del país de Export Potential Map, explorando, por ejemplo:

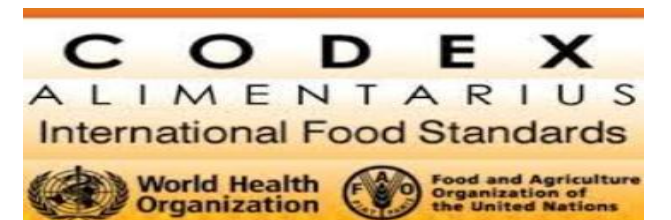
- impactos en el empleo asociados con el potencial de exportación
- oportunidades para construir cadenas de valor (regionales)
- potencial de exportación de servicios
- la selección de productos y socios estratégicos para las negociaciones de política comercial



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



<https://bcglobal.bryantchristie.com/db#/>



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



Paso II: Estudio de mercado

¿Cómo mantenerme informado?



- ✓ **Atención por correo:**
exportaciones@promperu.gob.pe
- ✓ **Atención telefónica:**
(511) 604 5601
- ✓ **Atención por Exportemos:**
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 por correo Biblioteca Virtual:**
infocenter@promperu.gob.pe



3. Perfil del producto

¿Todos los productos peruanos ingresan a los mercados internacionales?

Paso III: Perfil de tu producto

Se recomienda analizar las características del 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 para exportar:

<https://exportemos.pe/asesoria-especializada/regulaciones-para-exportar>



Paso III: Perfil de tu producto

Regulaciones para exportar:



The screenshot shows the website interface for 'Requisitos de acceso a mercados (RAM)'. At the top, there is a navigation menu with the following items: Inicio, Condiciones de uso, Material complementario, Boletines, Calendario de actividades, Contacto, and Suscripción. The main header features the 'perú' logo. Below the navigation, a large video player is visible with a red play button icon. The text 'Requisitos de acceso a mercados (RAM)' is overlaid on the video. At the bottom of the page, there is a search bar with three dropdown menus: 'Todos Los Sectores', 'Nombre del producto / N° de pa...', and 'Seleccione el País de ...'. A red search button with a magnifying glass icon is positioned to the right of the search bar.

Requisitos de
acceso a mercados
(RAM)

ram.promperu.gob.pe

Paso III: Perfil de tu producto

Presentaciones:



Fuente: Mintel.

Paso III: Perfil de tu producto

- Barreras no arancelarias

FRESCOS

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



PROCESADOS

- ✓ Etiquetado
- ✓ Inspección en aduanas (Registro Aduanero previo)
- ✓ Embalaje de madera (NIF-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 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 y Alianza del Pacífico.

Acuerdos en negociación

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

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

¿Qué Acuerdos Comerciales tenemos?

En vigencia



Por entrar en vigencia



En negociación



Paso III: Perfil de tu producto

Arancel Ad valorem, Específico, Mixtos.

PAÍS EXPORTADOR: Perú
 PAÍS DE DESTINO: Brasil
 PRODUCTO SA6: 080440 - Dátiles, higos, piñas (ananás), ag...
 CÓDIGO DE LÍNEA ARANCELARIA NACIONAL: 08044000 - Tâmaras figos abacaxis (ananases) abacates goiabas mangas e mangostões frescos ou secos: Abacates



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

Derechos de aduana ⓘ

Por producto 08044000 – Tâmaras figos abacaxis (ananases) abacates goiabas mangas e mangostões frescos ou secos: Abacates
 Exportado desde **Perú** a **Brasil**
 Año arancelario: 2020 (HS Rev.2017)
 Fuente: ITC (Market Access Map)

Régimen arancelario ⓘ	Arancel aplicado ⓘ	EAV ⓘ	Nota
MFN duties (Applied) ⓘ	10%	10%	
Preferential tariff (AAP.CE58) for Peru ⓘ	0%	0%	Detalles del acuerdo comercial ▼
Regional tariff preference (Aladi: AR.PAR4) for Peru ⓘ	7.20%	7.20%	Detalles del acuerdo comercial ▼

AUTO - CERTIFICABLE:

USA, Canada, Australia, South Korea



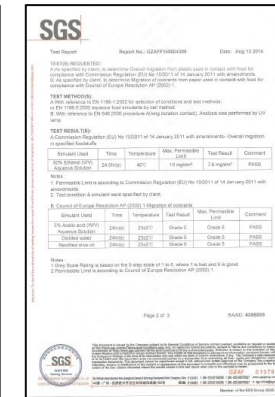
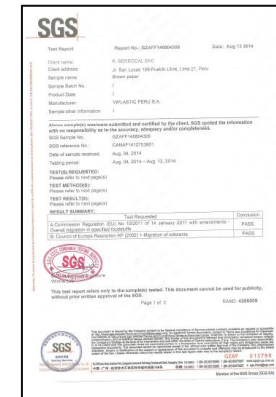


Ejemplo de adaptación de Producto para el mercado árabe

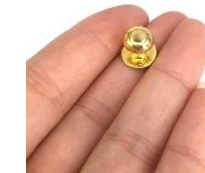
Cofres en vidrio pintado a mano como empaque de lujo de chocolates y dátiles



- Segmento de alta gama
- Material "food safe" para recubrimiento interno (prueba SGS China)



- Branding
- Insumos importados: cerrajería, pana autoadhesiva



Ejemplo de Adaptación del Diseño

Mercado Estadounidense: contemporáneo,
monocromático



Mercado Asiático:
multicolor, tradicional, ornamentado





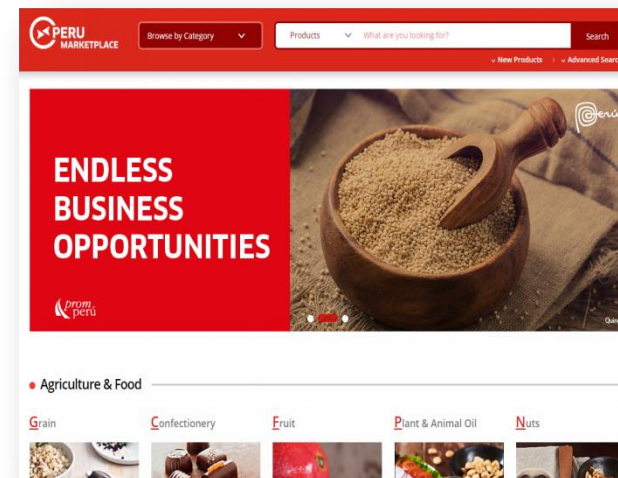
4. Promoción del producto

¿Cómo difundir internacionalmente la oferta de un 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://match.promperu.gob.pe/>
- **Perú Marketplace** canal online gratuito que Mincetur y PROMPERÚ ponen a disposición para la promoción de la oferta exportable peruana
<https://www.perumarketplace.com/>



¿Dónde puedo encontrar más información acerca ferias internacionales?



Ferias internacionales en Perú



Eventos de Promoción

- Ferias internacionales
- Ruedas de negocio
- Misiones

Material promocional

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

Plataformas B2B

- Perú Market Place
- Posicionamiento web
- Presencia en redes sociales



Social Platforms



Promotional Applications



Website & Social Widgets



TOMA
NOTA

•La participación en una Feria Internacional puede potenciar mucho las ventas y ser una gran plataforma de desarrollo, lo importante es decidir de manera correcta para elegir una que sea conveniente de acuerdo a tipo de producto, tamaño, costos y mercado objetivo.

Participación en Ferias Internacionales y Ruedas de Negocio

Webinar
Exportador



ambiente

Frankfurt am Main
7.-11.2.2020



prom
perú

Participación en Ferias Internacionales y Ruedas de Negocio

Webinar
Exportador





5. Contacto comercial

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

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.



Modelos de contratos de compra y venta
<https://exportemos.pe/asesoria-especializada/logistica-para-exportar>

Paso V: Contacto comercial

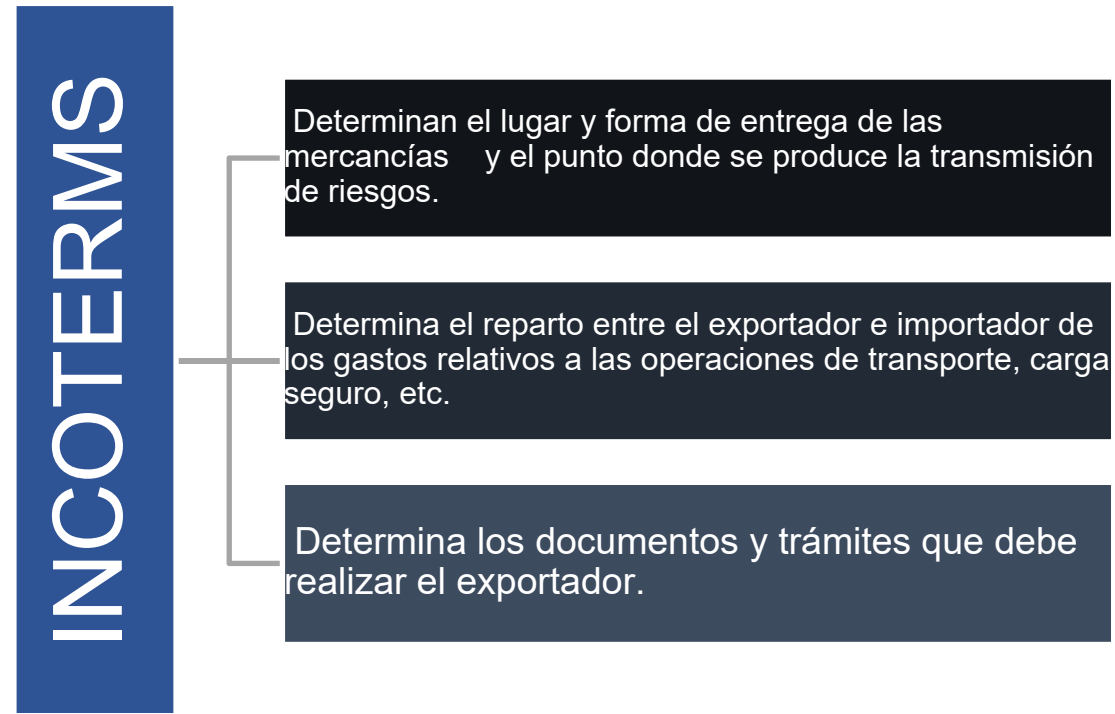
Algunas cláusulas a considerar en el contrato de compra venta internacional:

- 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.

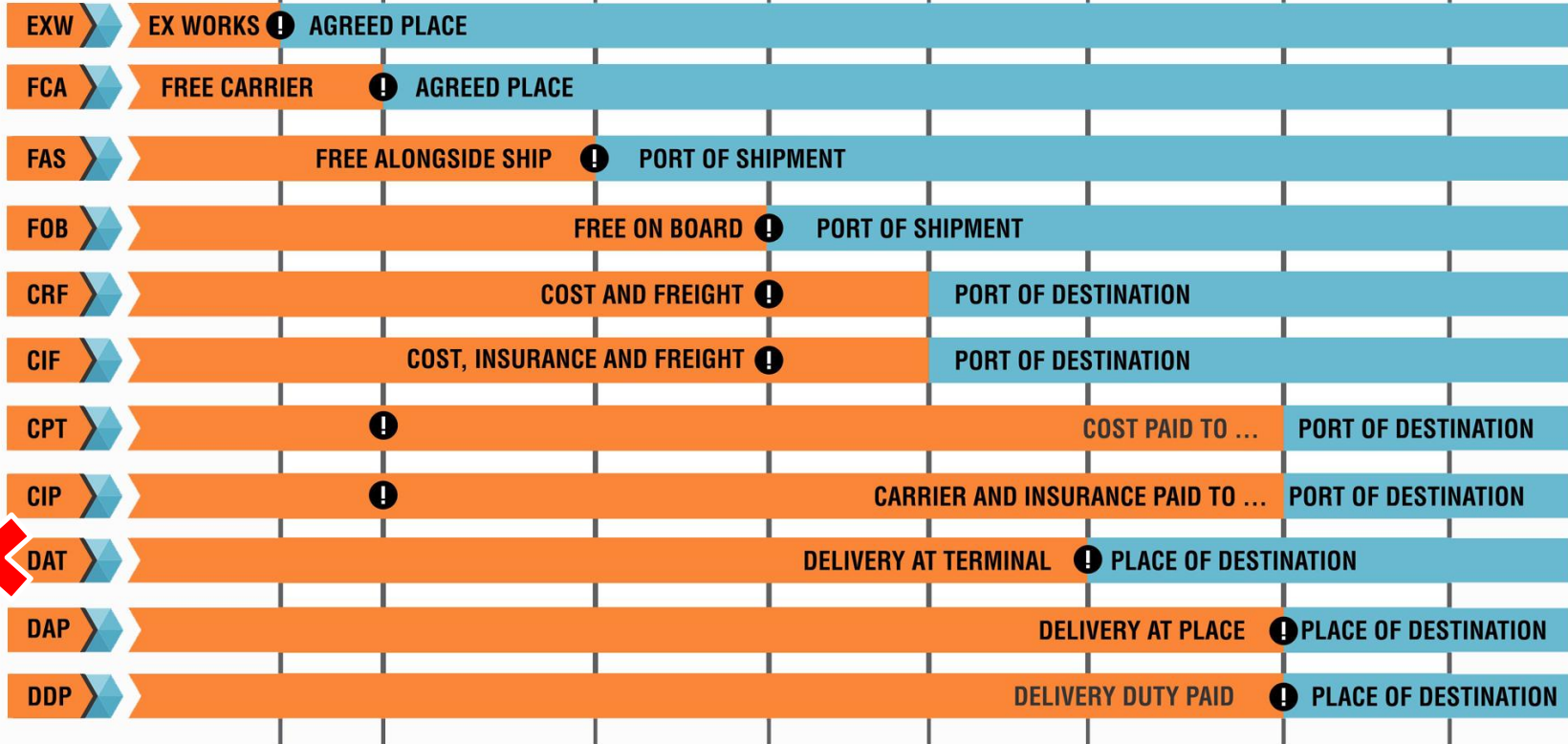
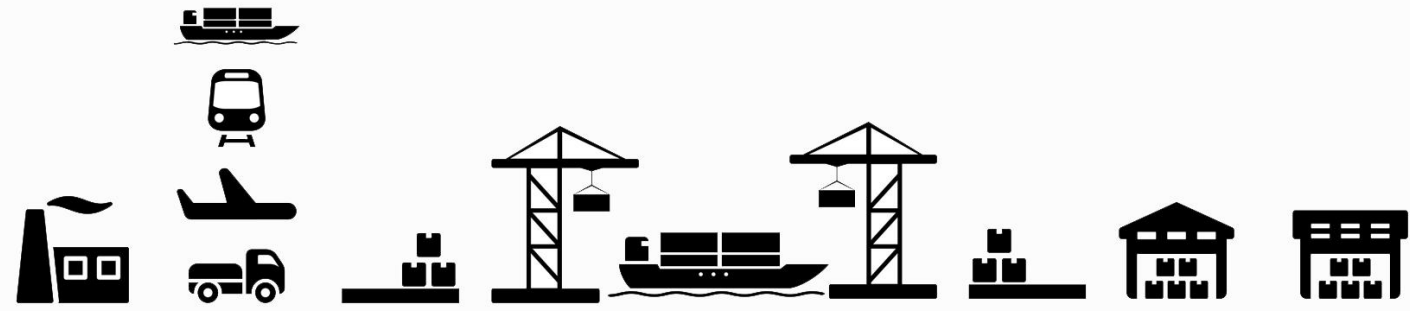


Paso V: Contacto comercial

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



FACTORY FIRST CARRIER ALONGSIDE SHIP ON BOARD ON ARRIVAL ALONGSIDE SHIP DESTINATION PLACE BUYER WAREHOUSE



DPU



Entregado en el lugar de descarga

Delivered at Place Unloaded

SELLER'S OBLIGATION

BUYER'S OBLIGATION

TRANSFER OF RISK

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.

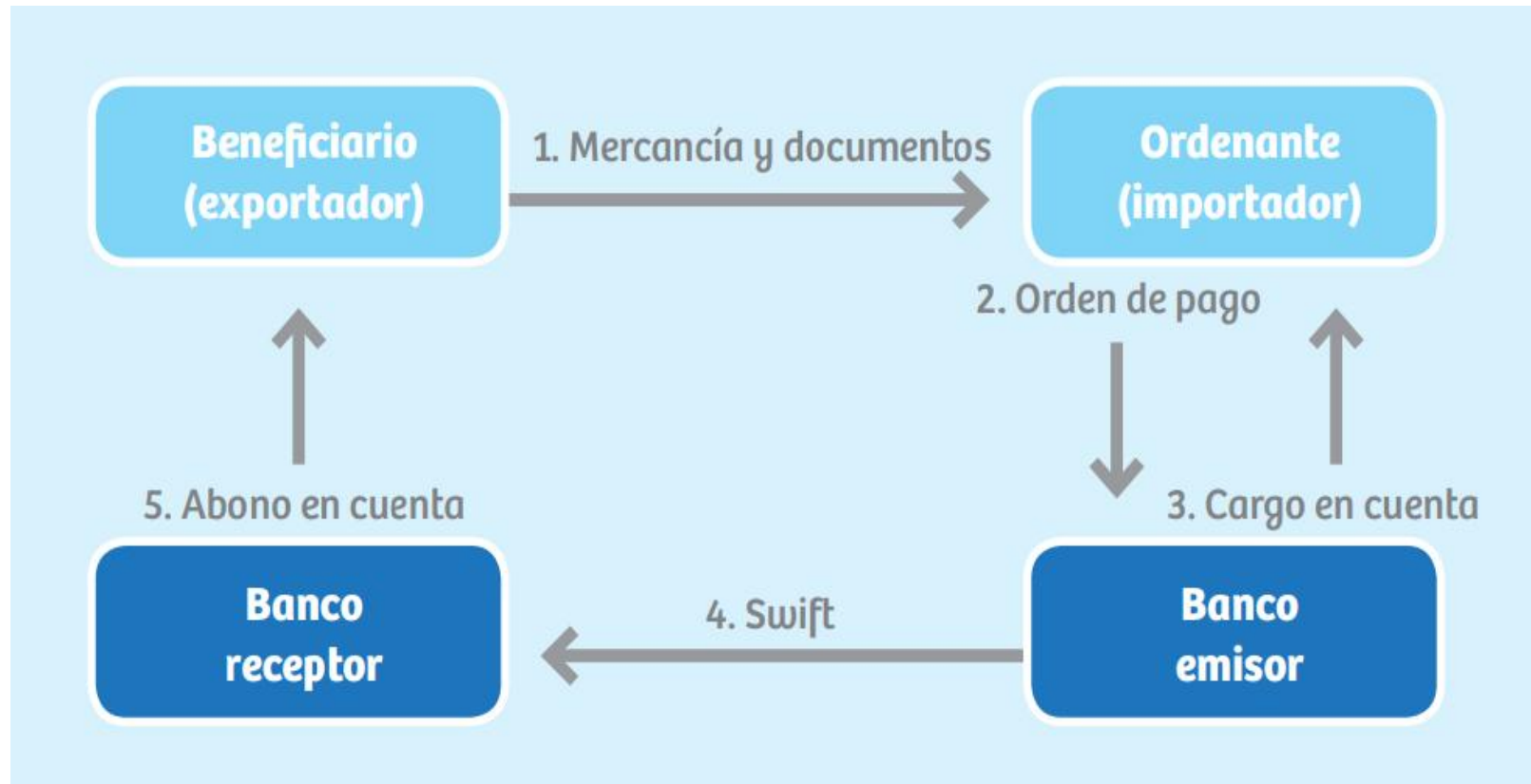


Promperú pone a tu disposición el Simulador Financiero para medios de pago, financiamientos y garantías.

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

Paso V: Contacto comercial

Transferencia internacional



1. Mercancía y documentos

2. Orden de pago

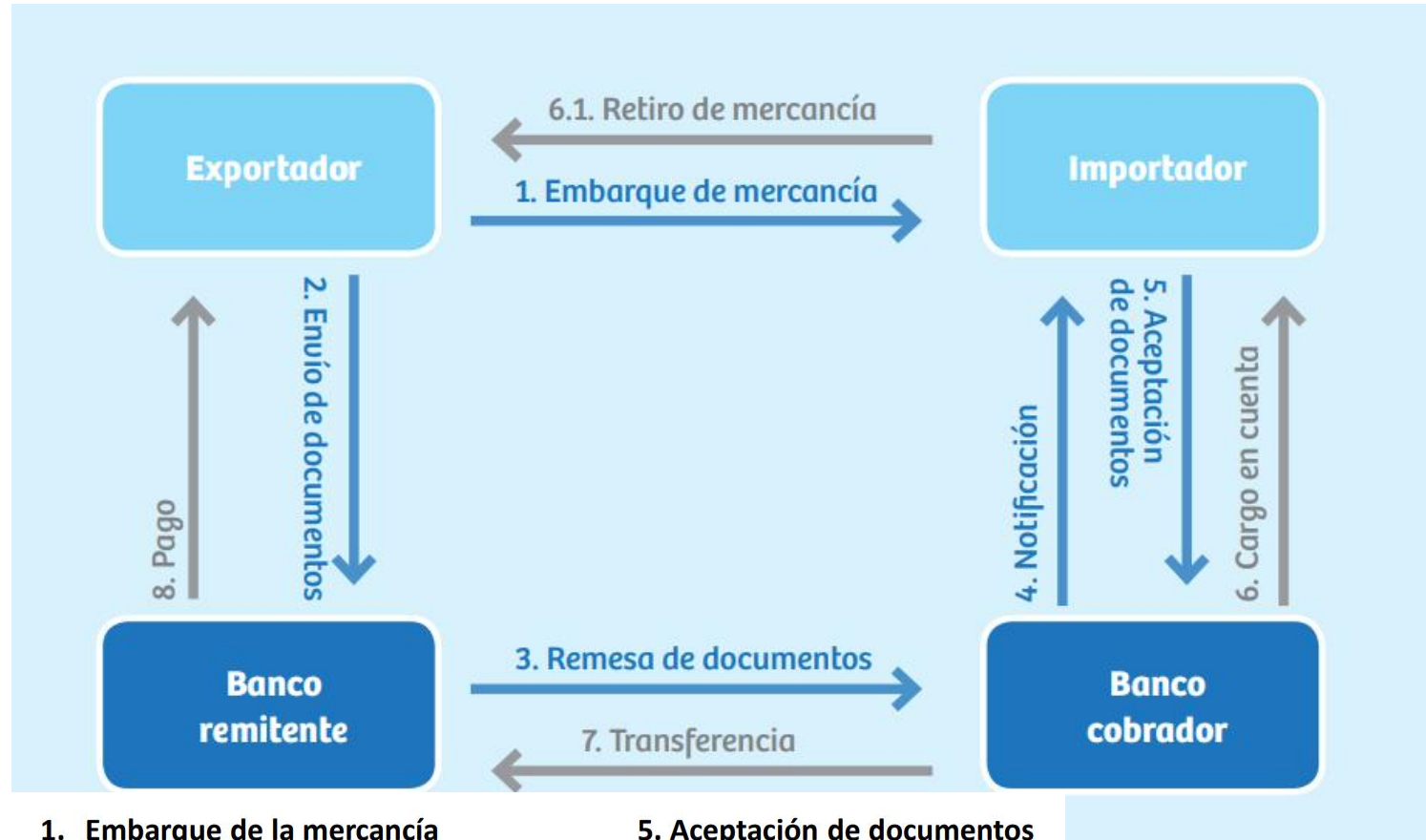
3. Cargo en cuenta

4. Swift

5. Abono en cuenta

Paso V: Contacto comercial

Cobranza documentaria



1. Embarque de la mercancía

2. Envío documentos

3. Remesa de documentos

4. Notificación

5. Aceptación de documentos

6. Cargo en cuenta

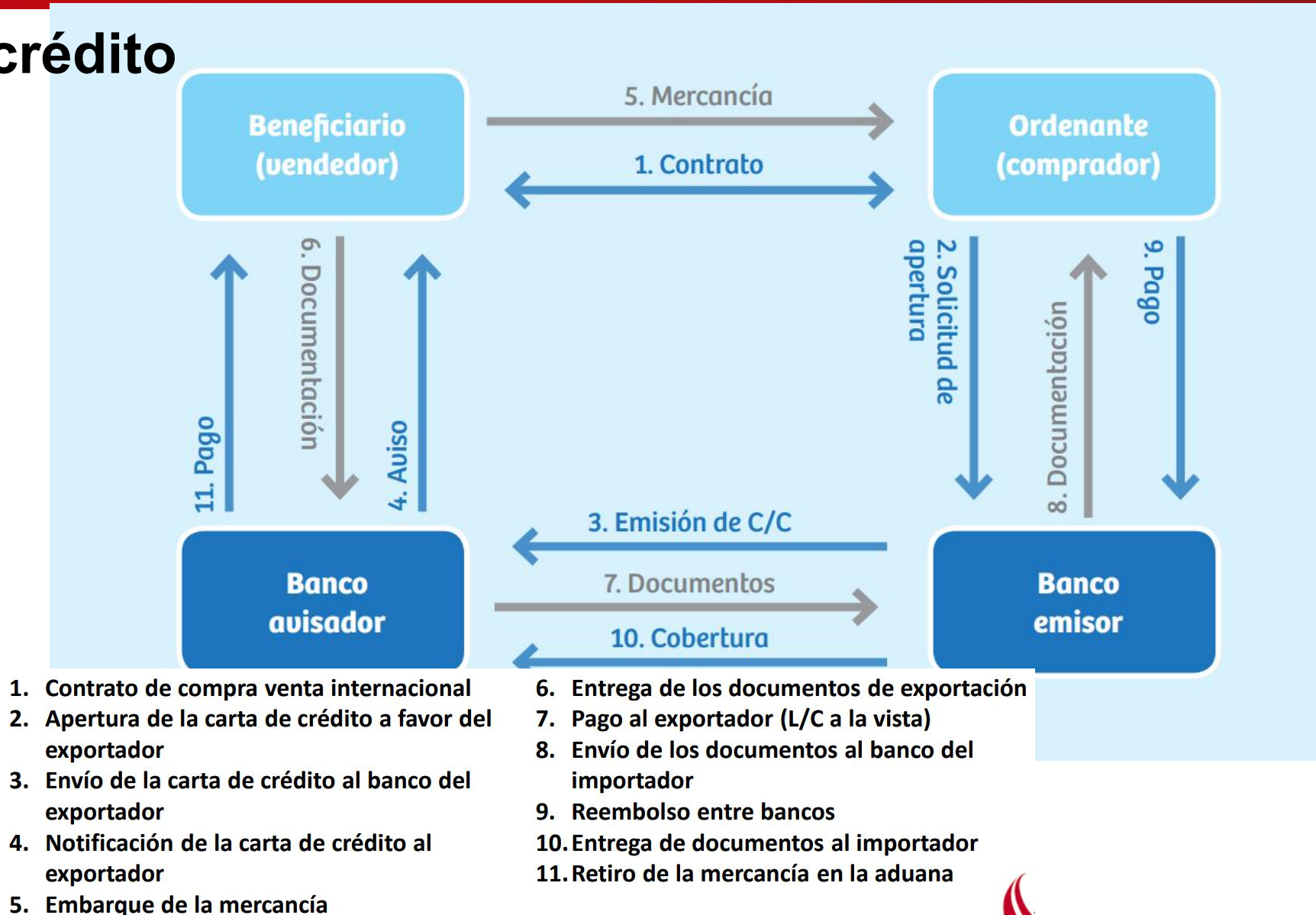
7. Retiro de mercancía

8. Transferencia

9. Pago

Paso V: Contacto comercial

Carta de crédito





6. Trámites ante aduana

¿A qué procedimientos estamos sujetos?

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 30Kg 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

Documentos comerciales generales :

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
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

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 y Corea del Sur) – **NO OBLIGATORIO**
 - ✓ Otros Certificados

Modelos de documentos <https://exportemos.pe/asesoria-especializada/logistica-para-exportar>

The image shows two official Peruvian export certificates. The top one is a 'CERTIFICADO SANITARIO' issued by DIGESA (Ministerio de Salud) for 'ESPARAGOS EN CONSERVA'. The bottom one is a 'CERTIFICADO FITOSANITARIO' issued by SENASA (Organización de Protección Fitosanitaria) for 'VINO DE UVA' (Grape Wine) from 'LA TIQUINUA'.

The image shows two more forms. The top one is a 'CERTIFICADO DE ORIGEN' (ADEX) for various clothing items (pantones, shirts, polo shirts, etc.) exported from Peru to Brazil. The bottom one is an 'ADDITIONAL DECLARATION' form for fresh table grapes, mentioning 'FRESH TABLE GRAPES' and 'INITIAL OF COLD TREATMENT'.



Paso VI: Trámite de aduanas

EXPORTACION DEFINITIVA

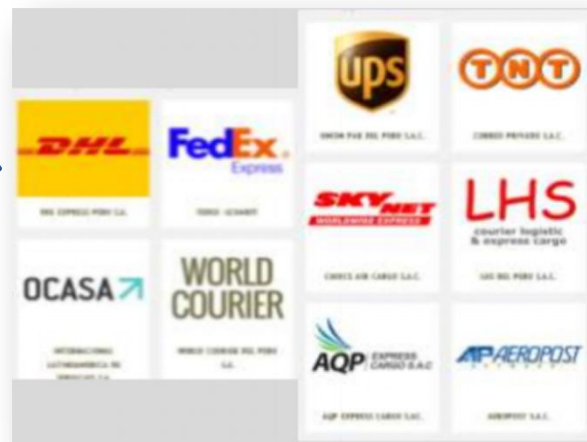
Aduana	Código	DECLARACION UNICA DE ADUANAS (A)				2 REGISTRO DE ADUANA
MARITIMA DEL CALLAO	118					
NP Orden	Destinación	Modalidad	Tipo Despacho	NP DUA Prov.	Nº Declaración: 000001	
000001	10	1	NORMAL		Fecha Numeración: 01/01/2013	
1.1 Importador/Exportador					Sujeto a: ROJO	
BERPAZ TEXTILES S.A.C.						
1.2 Código y Documento de Identificación		1.3 Dirección de Importador/Exportador			1.4 Cod.Ubi.Geo.	
4-20508718781		JR. HIPOLITO UNANUE 1664 URB. SAN PABLO LA VICTORIALDIMALIMA				
3 TRANSPORTE		3.1 Empresa Transporte	Código	3.2 Nº Manifiesto	3.3 Vía Transporte	
		AGENCIA MARITIMA AGUNSA - 8264		2012 - 20859	1 - MARITIMO	
3.4 Fecha Término Des/Embar		3.5 Empresa Transporte (T/R)	Código	3.6 Unidad Transporte (T/R)	3.7 Aduana D/S	
05/11/2012						
4 ALMACEN		4.1 Depósito Temporal	Código	4.2 Depósito A.Autorizado	Código	
		ALCONSA - 3550		ALCONSA	0	
5 TRANSACCION		5.1 Entidad Financiera	Código	5.2 Modalidad	Código	
		BANCO INTERAMERICANO DE FINANZAS - 038		MAS DE PAGO - 7		
6 VALOR ADUANA		6.1 FOB/Valor Clausula venta	6.2 Flete/Comisión Exterior	6.3 Seguro/Gastos Dedi.	6.5 Valor Aduana/ Valor Neto Entrega	
		23900	680.4	20.0	23700.4	
OTROS DATOS DILIGENCIA		Total Peso Neto	Total Peso Bruto	Total Bultos	Total U.Fisicas	
		3316.6	3359.0	56.0	32200.0	
					Total U.Comercial.	
					20000.0	

Ingresar a esta opción



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 (Remitente): GATE GOURMET PERU S.R.L.		2.2 N° RUC: 20341848955	
2.3 Dirección: ELMER FAUCETT		2.4 País Destino: AZERBAIJAN	
3. TRANSPORTE ALMACENAMIENTO			
3.1 Vía 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 Depósito Temporal COD AQP EXPRESS CARGO S.A.C. - 3913	
3.11 Dirección/local designado por el exportador			
4. DECLARACION DE MERCANCIAS			
Serie	SubPartida Nacional	Descripción de la Mercancia	valor FOB Cant. UF Unid. Med/DUA Prec/Reg Ap
1	8409985000	Camisas para Verano	1,500.00 200.00 U



DECLARACION EXPORTA FACIL		Cua Postal: CP-72, EM-1, CN-22,CN-23 "A"				
DSE No 244- 2007-48- 000019-6		Moro: Fecha: 20/06/2007				
1 Exportador (remitente): JUAN ROJAS TORRES		RUC : 1044607236				
Dirección: AV. LAS FLORES 1234						
País: PERU		Ciudad: LIMA	Código Postal:			
Persona de Contacto: JUAN ROJAS TORRES		Tel.Fax: 4113322	E-Mail: juanrojas@yahoo.es			
2 Importador (destinatario): ALBERTO PEREZ CASTILLA						
Dirección: AV. CONSTITUCIÓN 354 URB LOS MOSTOLES						
País: SPAIN		Ciudad: MADRID	Código Postal: 28016			
Persona de Contacto: ALBERTO PEREZ CASTILLA		Tel/Fax:	E-Mail: aperez@yahoo.es			
3 DESCRIPCION DE LA MERCANCIA						
Ser	Subpartida nacional	Descripción de la Mercancia	Valor Venta Bulto	Cantidad TUF	Com.Pago Tipo/Fecha	Reg.Prec. o Aplicacion
1	305591000	ALETAS DE TIBURON EN POLVO	1000	2	1 -	----



TOMA 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: **Dommy (Pty) Limited**
Address: **Adderley Road, North End, Port Elizabeth**
Company or Order: _____

Bill No.: **PLZAA129**
Reference No.: _____

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

Notify Party/Address: _____

Place of Receipt: **Port Elizabeth**
Place of Delivery: **New York**

Ships Name: **ON* SHIP**
Carrier: _____

Shipped on Board (7): **on 12 August 2002**

For "On Ship As Carrier" (11): *[Signature]*



7. Embarque al exterior

¿Cuáles son las modalidades de transporte internacional?

Paso VII: Embarque al exterior

Modalidades de transporte internacional



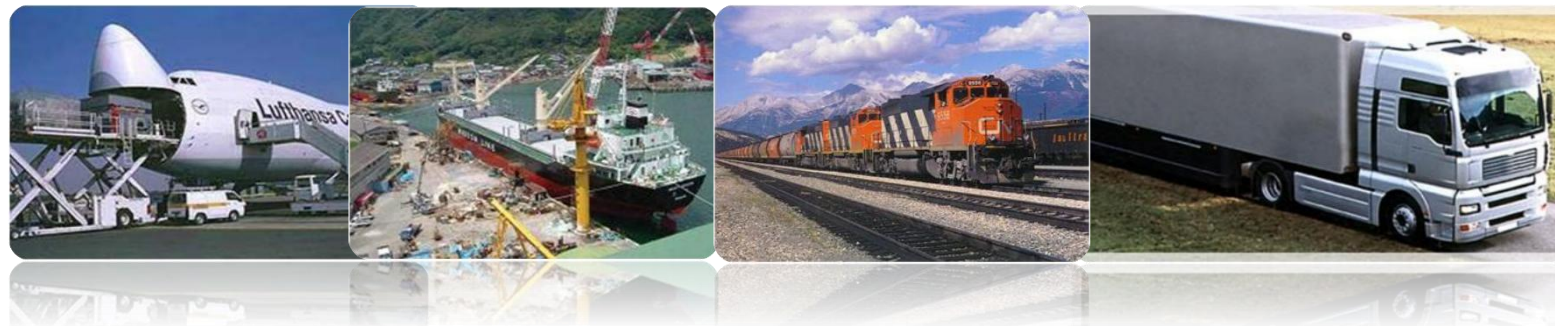
Terrestre



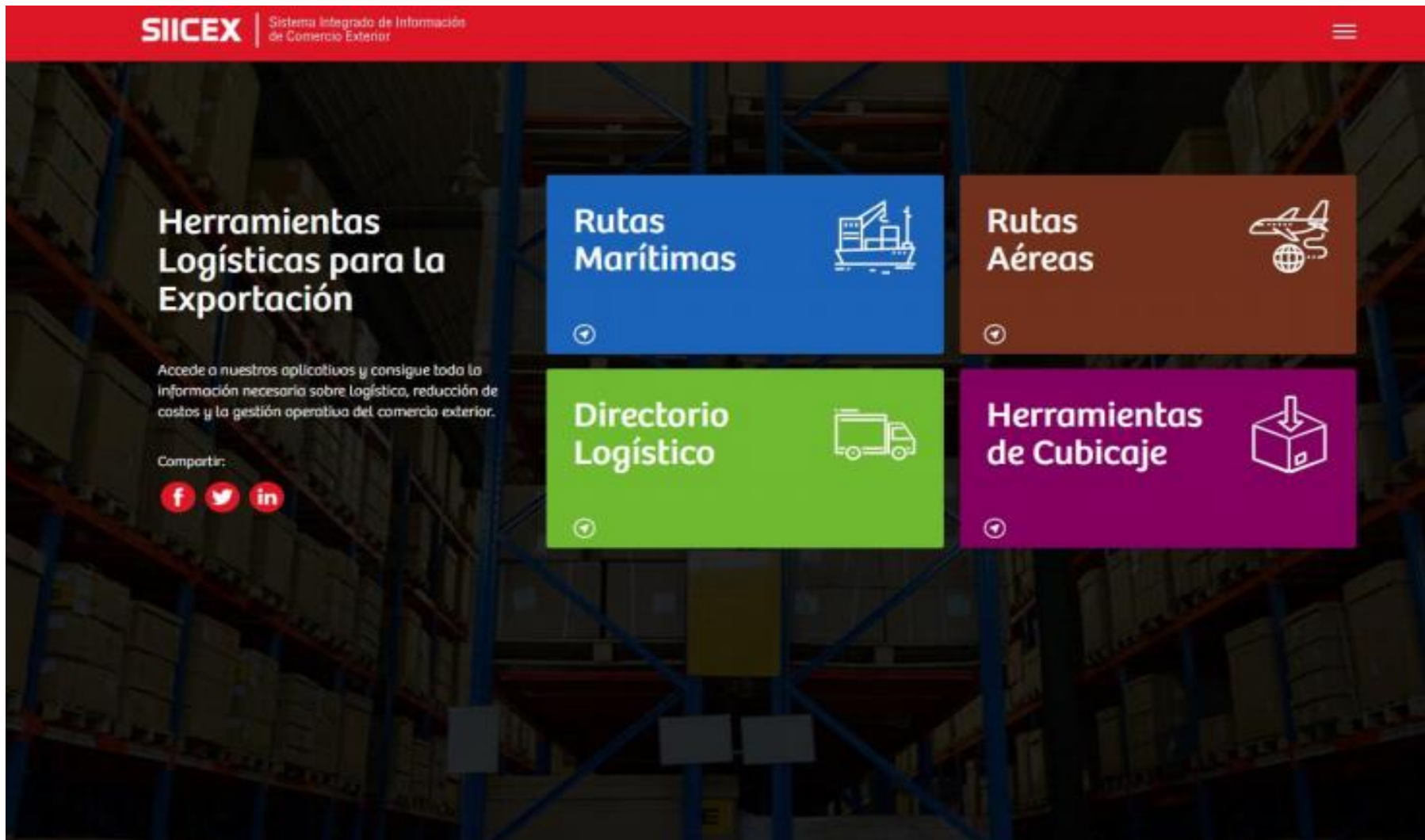
Aéreo



Acuático (marítimo, lacustre y fluvial)



¿Dónde encontrar información de los operadores logísticos?



The screenshot displays the SIICEX website interface. At the top left, the logo 'SIICEX' is followed by the text 'Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior'. A hamburger menu icon is located at the top right. The main content area features a dark background with a warehouse image. On the left, the heading 'Herramientas Logísticas para la Exportación' is displayed, with a subtext: 'Accede a nuestros aplicativos y consigue toda la información necesaria sobre Logístico, reducción de costos y la gestión operativa del comercio exterior.' Below this is a 'Compartir:' section with icons for Facebook, Twitter, and LinkedIn. The central part of the page contains four colored buttons: 'Rutas Marítimas' (blue, with a ship icon), 'Rutas Aéreas' (brown, with an airplane icon), 'Directorio Logístico' (green, with a truck icon), and 'Herramientas de Cubicaje' (purple, with a box icon). Each button has a small circular arrow icon at the bottom left.

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

Logística de Empaque



Etiquetado de productos



Silica Gel



Embalaje de Protección



Rotulado de Cajas



Llenado de Contenedores



Armado de Pallets



Seminarios virtuales Miércoles del exportador

Preguntas y respuestas

Lima, enero de 2024

Carmen Ascama

Departamento de Asesoría
Empresarial y Capacitación

exportaciones@promperu.gob.pe