

# APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

Milagros Aranguri Cossio

sae1@promperu.gob.pe

26 de agosto de 2015

Lima, Perú





# 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 afectada 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?*



- 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

## ELEMENTOS ESTRATÉGICOS DE LA EXPORTACIÓN

### MERCADO



### PRODUCTO



### LA EMPRESA



#### Instituciones Públicas

PROMPERÚ, MINAG, ITP, MINEM, INDECOPI, otros

#### Instituciones Privadas

ADEX, SNI, Cámaras de Comercio, COFIDE, otras



# APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

## ***¿Qué factores debe evaluar la empresa para poder exportar?***

- 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.



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

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

## ***¿Qué factores evaluar en el mercado al que exportaremos?***

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

***“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**





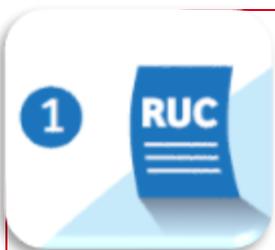
# APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

## TABLA DE CONTENIDO





# Formalización de tu empresa



[www.crecemype.pe](http://www.crecemype.pe)

Crece**m**ype

La Web del Empresario MYPE



[www.cofide.com.pe](http://www.cofide.com.pe)

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



[www.sunat.gob.pe](http://www.sunat.gob.pe)



CREA TU PROPIA  
EMPRESA

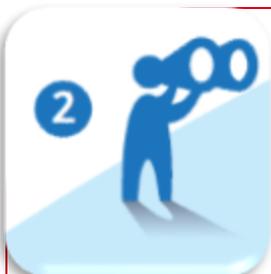


Es recomendable que se especifique en la ficha RUC de la SUNAT, en el acápite de actividad de Comercio Exterior: "Exportador-Importador-Comercializador".





# Estudio del mercado



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



INVESTIGACIÓN DE  
MERCADO



Determinar  
oportunidades de  
ventas al exterior.



# 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





# 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.





## ¿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 del mercado



## EL PERÚ EN EL MARCO INTERNACIONAL

### 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.

*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?



**CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY**  
THE WORK OF A NATION. THE CENTER OF INTELLIGENCE.

**Publications**  
**THE WORLD FACTBOOK**

WELCOME TO THE WORLD FACTBOOK

SELECT A REGION OR CONTINENT

**WHAT'S NEW** :: Today is: Sunday, August 22

**August 06, 2010** - In the Transportation category, the "Airports", "Airports - with paved runways", "Airports with unpaved runways", and "Heliports" fields have all been updated with the latest available data.

**July 29, 2010** - The "International Court of Justice (ICJ)" entry listed under International Organizations and Groups in Appendix B has been expanded considerably and now includes countries adherent to jurisdiction. Several fields in the Economy category covering trade as well as oil and natural gas have been updated with the latest available annual data.

**July 23, 2010** - Under the References tab, in the Definitions and Notes, the entry for "Legal system" has been significantly expanded; it now includes descriptions, origins, and features of the most common legal systems.

[www.cia.gov](http://www.cia.gov)

User Group: Foreign Supplier | Sector: None | Country: Peru

**TFO CANADA** Experts in trade for developing countries

SERVICES FOR FOREIGN SUPPLIERS | SERVICES FOR CANADIANS BUYERS | SERVICES FOR TRADE SUPPORT INSTITUTIONS | ABOUT TFO CANADA

WELCOME TO THE CANADIAN MARKETPLACE

TFO Canada is the primary Canadian provider of information, advice and contact for exporters in developing and emerging countries. TFO Canada provides free web-based products and services to registered exporters including our flagship *Exporting to Canada Handbook* and multiple sector specific documents, and we publish supply offers to Canadian buyers.

**1,524**  
The number of Canadian importers registered on the TFO Canada service. TFO Canada publishes export offers to these buyers every month.

**22**  
The number of Canadian market publications available

**Register Now**

Get access to our free online services including:  
Trade Information

**Register Now!**

**Caribbean Giftware Project Illuminates Luna Design**

**Foreign Supplier Database**

General Industry Search | Product-Specific Search

**Current Trade News**

Canada Reaches Free Trade Deal with Honduras (CBC News) Canada has

Exporting to Canada A Handbook  
DOWNLOAD

[www.tfoCanada.ca](http://www.tfoCanada.ca)





# Estudio de mercado



## ¿Dónde encuentro información sobre mercados?

**CBI** Centre for the Promotion of Imports from developing countries

Keyword search  GO

Login | Register

Home | Market Info | Sectors | Suppliers | Supporters | Buyers | Countries | About us

### NEWS & EVENTS

- **Changes on the CBI's country list...**  
The consequence of adapted Dutch development strategies is that the CBI's assistance is to...
- **Food contact materials: A complex matter**  
By Anton de Boer, CBI external expert. In its attempt to increase food safety, since 1...
- **Africa Report interviews the founder of Themi Wines in...**  
Africa Report is a project to promote sustainable entrepreneurship across Africa by means...
- **Planting a tree for sustainability**  
By Patrick Peters, CBI external expert. Even if I knew that the world would end tomorrow I...

→ More news

### CBI NEWSLETTER

Enter your email address to subscribe to the CBI newsletter

### KENYA: HOPE THROUGH FLOWERS

### EU MARKET INFORMATION

Search our database to find the European market information that will make a difference for you.

Select market sector

Select EU country

Go

### POPULAR DOWNLOADS

- **Food ingredients: The EU market for frozen fruit and vegetables**
- **Exploring E-business: much to gain for exporters of mobile equipment**
- **Household and furnishing textiles: The EU market for table linen**

→ Get your download

### OPEN FOR APPLICATION

#### EXPORT COACHING PROGRAMMES

- **Natural Ingredients for Food, Pharmaceuticals and Cosmetics**
- **Medical Devices and Laboratory Equipment 2009-2015**
- **Fishery Products 2009-2014**

→ More

#### SUPPORTERS TRAINING

- **Trade Fair Participation**

→ More

#### SUPPLIERS TRAINING

- **Fashion Cycle III**
- **Sustainable Trade Opportunities-BSO**
- **Product Development Home Decoration**

→ More

### CBI'S VIRTUAL SHOWROOM

[www.cbi.eu](http://www.cbi.eu)

**JETRO** Japan External Trade Organization

Home | Investing in Japan | Cool Japan | Business Opportunities | Reports and Statistics | About Us

Sitemap | Worldwide | Japanese

Google Custom Search  search

### JETRO Worldwide

Overseas Offices with Websites

### Quick Links

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

### Latest News

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

### Topics

- Aug. 20, 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
- Aug. 19, 2010 **Global Company: Top Management Seminar "Shift to Low-Carbon Societies with Lithium-Ion Batteries: The Belgium-based Ultracore Company's Global Business Strategy" (September 8th, Kobe)**
- Aug. 17, 2010

### 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.

[www.jetro.go.jp](http://www.jetro.go.jp)





# Estudio de mercado



## Herramientas de Inteligencia de Mercados



CBI  
Ministry of Foreign Affairs of the Netherlands



### TRADE MAP

Estadísticas de comercio para el desarrollo internacional de las empresas





# Estudio de mercado



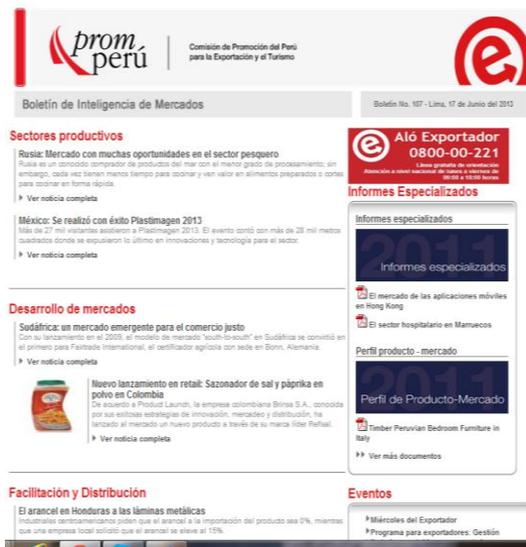
## ¿Cómo mantenerme informado?

 **ALÓ EXPORTADOR**  
(01) 207 - 1530 (01) 719 - 2999

sae@promperu.gob.pe  
sae1@promperu.gob.pe

Los módulos del Servicio de Atención al Exportador funcionan en sus nuevas instalaciones, sito en:  
Av. Jorge Basadre 610, San Isidro. El horario de atención es de lunes a viernes de 9 a 13 horas y 14 a 18 horas.

El Servicio de Atención al Exportador brinda información y asesoría sobre procedimientos, requisitos y trámites de exportación.



The screenshot displays the PROMPERU website interface. At the top, it shows the 'promperu' logo and the text 'Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo'. Below this, there's a header for 'Boletín de Inteligencia de Mercados' with the issue number 'Boletín No. 107 - Lima, 17 de Junio del 2013'. The main content is organized into several sections:

- Sectores productivos:**
  - Rusia: Mercado con muchas oportunidades en el sector pesquero** - Rusia es un voraz comprador de productos del mar con el mayor grado de procesamiento, en promedio, cada vez tienen menos tiempo para cobrar y ven valor en alimentos preparados o congelados para cocinar en forma rápida. [Ver noticia completa](#)
  - México: Se realizó con éxito Plastimagen 2013** - Más de 27 mil visitantes asistieron a Plastimagen 2013. El evento contó con más de 28 mil metros cuadrados donde se exhibieron lo último en innovaciones y tecnología para el sector. [Ver noticia completa](#)
- Desarrollo de mercados:**
  - Sudáfrica: un mercado emergente para el comercio justo** - Con su lanzamiento en el 2009, el modelo de mercado "bought-to-sell" en Sudáfrica se convirtió en el primero para Patróns Internacionales; el certificador agrícola con sede en Bonn, Alemania. [Ver noticia completa](#)
  - Nuevo lanzamiento en retail: Sazonador de sal y páprika en polvo en Colombia** - De acuerdo a Product Laundry, la empresa colombiana Binosa S.A., conocida por sus exitosas estrategias de innovación, mercados y distribución, ha lanzado al mercado un nuevo producto a través de su marca Vider Peñafiel. [Ver noticia completa](#)
- Facilitación y Distribución:**
  - El arancel en Honduras a las láminas metálicas** - Industrias sarmientomercaderos pide que el arancel a la importación del producto sea 0%, mientras que una empresa local solicitó que el arancel se eleve al 15%.

On the right side of the page, there is a sidebar for 'Aló Exportador' with the phone number '0800-00-221' and a section for 'Informes Especializados' which includes links to 'Informes especializados', 'El mercado de las aplicaciones móviles en Hong Kong', 'El sector hospitalario en Marmecos', 'Perfil producto-mercado', and 'Perfil de Producto-Mercado'.

*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.*





# 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](http://www.siicex.gob.pe/siicex/porta15ES.asp?_page_=709.69200)



# 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



## *¿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





# Perfil de tu producto



***¿Dónde encuentro información sobre productos de exportación?***

**SIICEX**

[http://www.siicex.gob.pe/siicex/porta15ES.asp?\\_page\\_=160.00000](http://www.siicex.gob.pe/siicex/porta15ES.asp?_page_=160.00000)

**Biocomercio**

<http://biocomercioperu.pe/>

**Mincetur**

<http://www.mincetur.gob.pe/newweb/>

**Minag**

<http://www.minag.gob.pe/porta1/>

**Produce**

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

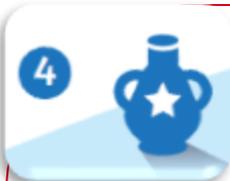
**Boletines de Inteligencia Comercial – SIICEX**

[http://www.siicex.gob.pe/siicex/porta15ES.asp?\\_page\\_=725.72400](http://www.siicex.gob.pe/siicex/porta15ES.asp?_page_=725.72400)





# 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/porta15ES.asp?\\_page\\_=242.00000](http://www.siicex.gob.pe/siicex/porta15ES.asp?_page_=242.00000)
- **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



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

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

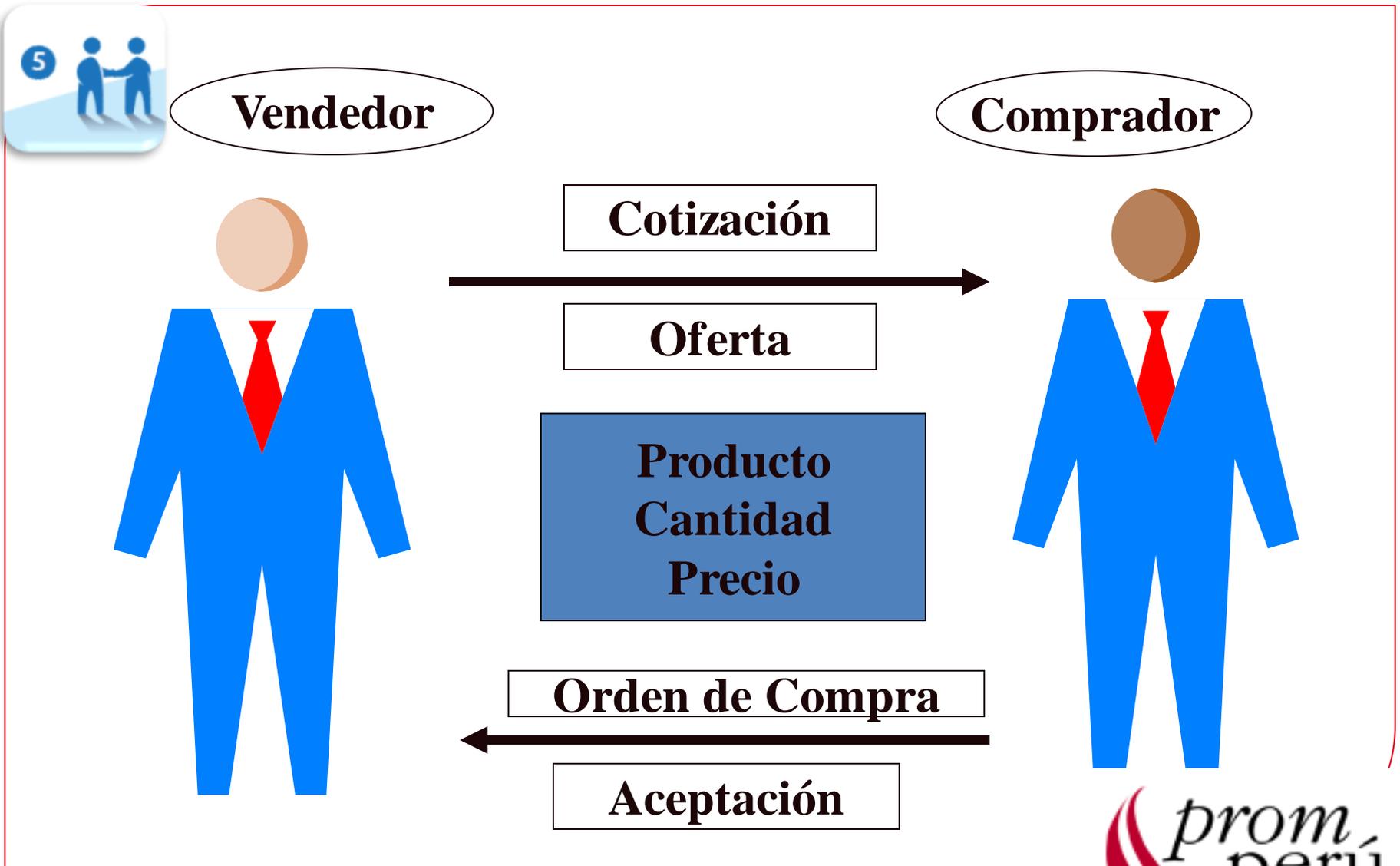


**TOMA  
NOTA**

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



# Contacto comercial





# 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](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.

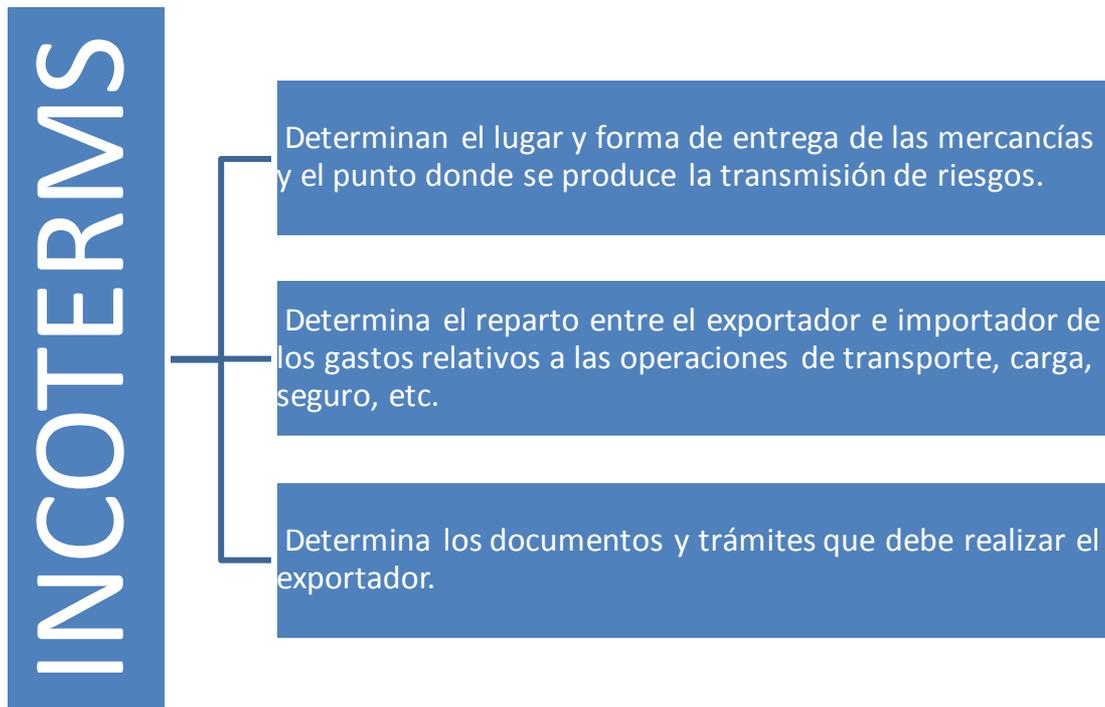




# Contacto comercial



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





# Contacto comercial



DESCRIPTION	FREIGHT/RISK										FREIGHT/RISK	MORE DETAILS
	SELLER					BUYER						
<b>EXW</b> Ex Works	SELLER					BUYER					<b>Freight</b> Seller's premises. <b>Risk</b> Seller's premises.	Seller is only responsible for making the goods available at the seller's premises. The buyer bears the full risk from there to the destination.
<b>FCA</b> Free Carrier	SELLER					BUYER					<b>Freight</b> Freight handler. <b>Risk</b> Freight handler.	Seller is responsible for delivery to the custody of the carrier, which is provided by the buyer. Risk is transferred as soon as loading has taken place.
<b>CPT</b> Carriage Paid to	SELLER					BUYER					<b>Freight</b> Destination. <b>Risk</b> First freight handler.	Seller delivers the goods to the carrier at an agreed place of delivery and pays for transport to the named destination. Risk is transferred at the place of delivery, whereas seller pays for transport to the destination.
<b>CIP</b> Carriage and Insurance Paid to	SELLER					BUYER					<b>Freight</b> Destination. <b>Risk</b> First freight handler.	Seller delivers the goods to the carrier at an agreed place of delivery and pays for transport and insurance to the named destination. Risk is transferred at the place of delivery, whereas seller pays for transport and insurance to the destination.
<b>DAT</b> Delivered at Terminal	SELLER					BUYER					<b>Freight</b> Destination. <b>Risk</b> Destination.	Seller delivers the goods unloaded at a specified place inside the agreed terminal. Risk is transferred as soon as the goods have been unloaded.
<b>DAP</b> Delivered at Place	SELLER					BUYER					<b>Freight</b> Place of destination. <b>Risk</b> Arriving means of transport at destination.	Seller delivers the goods to the disposal of the buyer on the arriving means of transport at the agreed place. Seller assumes the risk until the goods are made ready for unloading from the arriving means of transport.
<b>DDP</b> Delivered Duty Paid	SELLER					BUYER					<b>Freight</b> Destination. <b>Risk</b> Destination.	Seller is responsible for bringing the goods to the destination, paying any duty and making the goods available to the buyer. Risk is transferred as soon as the buyer has access to the goods ready for unloading at the agreed destination.
<b>FAS</b> Free Alongside Ship	SELLER					BUYER					<b>Freight</b> Shipside in port of departure. <b>Risk</b> Shipside in port of departure.	Seller is responsible for delivery of the goods at the quay alongside the ship. From this point onwards, risk lies with the buyer.
<b>FOB</b> Free on Board	SELLER					BUYER					<b>Freight</b> On board ship. <b>Risk</b> On board ship.	Seller is responsible for delivery of the goods loaded on board the ship. Risk is transferred as soon as the goods have been set down inside the ship.
<b>CFR</b> Cost and Freight	SELLER					BUYER					<b>Freight</b> Port of destination. <b>Risk</b> On board ship.	Seller covers cost of freight, duty unpaid, to the named port of destination. Risk is transferred as soon as the goods have been set down inside the ship.
<b>CIF</b> Cost, Insurance and Freight	SELLER					BUYER					<b>Freight</b> Port of destination. <b>Risk</b> Port of destination.	Seller covers cost of insurance and freight, duty unpaid, to the named port of destination. Risk is transferred as soon as the goods have been set down inside the ship.

■ COSTS    ■ RISK    ■ INSURANCE  
■ All modes of transport    ■ Sea and inland waterways



# 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.



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>





# Trámites de aduanas



## Menor a US\$ 5,000

Se considera una exportación de menor cuantía.

El trámite aduanero se puede realizar directamente con la entidad aduanera.

Documento a presentar:  
Declaración Simplificada de Exportación (DSE).

## Mayor a US \$ 5,000

Se considera una exportación comercial.

Se requiere contratar los servicios de un agente de aduanas.

Documento a presentar:  
Declaración Aduanera de Mercancías (DAM).



# Trámites de aduanas





# Trámite de aduanas



## ¿Qué debo conocer para el trámite operativo?

### 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 (03) niveles: 0%, 9% y 11%.

<http://www.sunat.gob.pe/orientacionaduanera/pagosgarantias/>





# Trámite de aduanas

6



## 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°			<b>Subpartida del Sistema Armonizado</b>
1° 2°	3° 4°	5° 6°	7° 8°		Subpartida NANDINA
1° 2°	3° 4°	5° 6°	7° 8°	9° 10°	<b>Subpartida nacional</b>

***Descargue el arancel de aduanas***

<http://www.sunat.gov.pe/legislacion/procedim/normasadua/gja-04normasoc.htm>



# Trámite de aduanas



SECCIÓN: XI  
CAPITULO: 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.

6109.10.00.31

--- De tejido teñido de un solo color uniforme, incluidos los blanqueados

6109.10.00.32

--- De tejido con hilados de distintos colores, con motivos de rayas

6109.10.00.39

--- Los demás

6109.10.00.41

--- De tejido teñido de un solo color uniforme, incluidos los blanqueados

6109.10.00.42

--- De tejido con hilados de distintos colores, con motivos de rayas

6109.10.00.49

--- Los demás

6109.10.00.50

-- 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*



# Trámite de aduanas

6



## 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/porta15ES.asp?\\_page\\_=827.82600](http://www.siicex.gob.pe/siicex/porta15ES.asp?_page_=827.82600)





# 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



# Trámite de aduanas

6



TFC20246899

Shipper's Name and Address <b>ABC EXPORTER SMD BND</b> <b>KUANG 264, PADUNGAN ROAD,</b> <b>KUCHING</b> <b>MALAYSIA</b> <b>T:46465 F:12346</b> <b>THE DIRECTOR</b>		Not Negotiable <b>HOUSE AIR WAYBILL</b> Issued by <b>MY FREIGHT FORWARDING COMPANY LTD</b> 30, DEMO FREIGHT BUILDING KUALA LUMPUR Malaysia T:00000 F:00000 																												
Consignee's Name and Address <b>AIZ IMPORTER GMEH</b> <b>RIEMER STRASSE 350, D - 81829</b> <b>MUNICH</b> <b>GERMANY</b> <b>T:123987 F:654123</b> <b>PURCHASING OFFICER</b>		Copies 1, 2 and 3 of this Air waybill are originals and have the same validity It is agreed that the goods described herein are accepted in apparent good order and condition (except as noted for damage) SUBJECT TO THE CONDITIONS OF CONTRACT ON THE REVERSE HEREOF. ALL GOODS MAY BE CARRIED BY ANY OTHER MEANS INCLUDING ROAD OR ANY OTHER CARRIER UNLESS SPECIFIC CONTRARY INSTRUCTIONS ARE GIVEN HEREON BY THE SHIPPER, AND SHIPPER AGREES THAT THE SHIPMENT MAY BE CARRIED VIA IMMEDIATE STOPPING PLACES WHICH THE CARRIER DEEMS APPROPRIATE. THE SHIPPER'S ATTENTION IS DRAWN TO THE NOTICE CONCERNING CARRIER LIMITATION OF LIABILITY. Shipper may increase such limitation of liability by declaring a higher value for carriage and paying a supplemental charge if required.																												
Issuing Carrier's Agent Name and City <b>MY FREIGHT FORWARDING COMPANY LTD</b> <b>MALAYSIA</b>		Account Information Account No.																												
Agent IATA Code Account No.		Airport of Departure (Addr of First Carrier) and Requested Routing <b>KUALA LUMPUR INTERNATIONAL</b>																												
To By First Carrier (Routing and Destination) (to) (by) (to) (by) <b>FRA</b>		Declared Value for Carriage <b>N V D</b> Declared Value for Customs <b>N C V</b>																												
Airport of Destination <b>FRANKFURT INTERNATIO</b>		Amount of Insurance <b>NIL</b> INSURANCE - If carrier offers insurance and such insurance is required in accordance with the conditions hereof, indicate amount to be insured in figures in box marked Amount of insurance.																												
Handling information <table border="1"> <thead> <tr> <th>No. of Pieces RCP</th> <th>Gross Weight</th> <th>kg</th> <th>lb</th> <th>Rate Class Commodity Item No.</th> <th>Chargeable weight</th> <th>Rate/Charge</th> <th>Total</th> <th>Nature and Quantity of Goods (Indicate Dimension or Volume)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>13</td> <td>147</td> <td>KQ</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>AS AGREED</td> <td>AS AGREED</td> <td>Shipper's load, stow, and count FOOD STUFF 3.78</td> </tr> <tr> <td>13</td> <td>147</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>AS AGREED</td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>				No. of Pieces RCP	Gross Weight	kg	lb	Rate Class Commodity Item No.	Chargeable weight	Rate/Charge	Total	Nature and Quantity of Goods (Indicate Dimension or Volume)	13	147	KQ				AS AGREED	AS AGREED	Shipper's load, stow, and count FOOD STUFF 3.78	13	147					AS AGREED		
No. of Pieces RCP	Gross Weight	kg	lb	Rate Class Commodity Item No.	Chargeable weight	Rate/Charge	Total	Nature and Quantity of Goods (Indicate Dimension or Volume)																						
13	147	KQ				AS AGREED	AS AGREED	Shipper's load, stow, and count FOOD STUFF 3.78																						
13	147					AS AGREED																								
Other Charges <b>AS AGREED</b> Shipper certifies that the particulars on the face hereof are correct and that insofar as any part of the consignment contains dangerous goods, such part is properly described by name and is in proper condition for carriage by air according to applicable Dangerous Goods Regulations. <b>MY FREIGHT FORWARDING COMPANY LTD</b> Signature of Shipper or his agent																														
Currency conversion Rate <b>2 January 2010 KUALA LUMPUR INTERNATIONAL</b> Executed on (Date) at (Place) Signature of Issuing Carrier or his agent																														

**ORIGINAL 1**  
(FOR CARRIER)

012513

 <b>WORLDWIDE CONTAINER LINE</b>		<b>BILL OF LADING</b>	
Shipper <b>VIBROFLOORS SPAIN, S.L.</b> <b>RONDA DE SANT ANTONI M<sup>o</sup> CLARET, 28 A, 2<sup>o</sup>D</b> <b>17001 GIRONA</b> <b>GERONA SPAIN</b> <b>TF:592220380 Fax:972220380</b>		Booking No. <b>BCN202241</b>	BL No. <b>BCN202241</b>
Consignee (if "to the order" please so indicate) <b>U.C.P. BACKUS Y JOHNSTON S.A.A.</b> <b>AV. NICOLAS AYLLON 3988</b> <b>ATE - LIMA - PERU</b> <b>PERU</b>		Export Reference Service Type <b>FCL/FCL</b>	
For Delivery please apply to: <b>ANDINA FREIGHT S.A.C.</b> <b>AV. LA PAZ, NO 811 OFIC.104</b> <b>MIRAFLORES - LIMA</b> <b>PERU</b> <b>Phone: 12420572</b> <b>Fax: 12429974</b>		Place of Receipt <b>BARCELONA</b>	
Weight Key <b>THE SAME AS CONSIGNEE</b>		Place of Loading <b>BARCELONA</b>	
Agent Name <b>ANNABELLE SCHULTE</b>		Weight Key <b>23W</b>	
Port of Discharge <b>CALLAO</b>		Place of Delivery	

**PARTICULARS FURNISHED BY MERCHANT**

Container No./Pieces (to-blanks)	No. of Packages	Description of Goods	Gross Weight & Measurement
CASRU 1918B11 SEAL: HS477934	1x20'Dry STC.: 4 PACKAGES.	CONSTRUCTION MATERIAL	1298,00 KGS
SUDU5733795 SEAL: 378281	1X40'HC. STC.: 31 PACKAGES	CONSTRUCTION MATERIAL + IMO CLASS 8 - UN 2735 - PACKING GROUP: III IMO CLASS 9 - UN 3082 - PACKING GROUP: III	22305,00 KGS
FREIGHT PREPAID ON BOARD, 26.02.2012 <b>TIBA INTERNACIONAL S.A.</b> As Agents, ONLY			23600,00 KGS

**ORIGINAL**

CASO FAVORABLE  
 CASO FAVORABLE SAC  
 ALFREDO GARCIA  
 Representante Legal

Freight & Charges "AS AGREED"	Rate	Currency	Units	Prepaid	Collect

Place of Issue of BL <b>BARCELONA</b>	Date of Issue of BL <b>26/FEB/2012</b>	Signed as Agent for the Carrier (Worldwide Container Lines Ltd) <b>TIBA INTERNACIONAL S.A.</b> As Agents, ONLY
Number of Original B/Ls <b>3/THREE</b>	Issued on Board Date <b>26/FEB/2012</b>	





# Trámite de aduanas

6



## 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.



# Embarque al exterior

## 7 Modalidades de transporte internacional



Terrestre



Aéreo



Acuático (marítimo, lacustre y fluvial)



**TOMA  
NOTA**

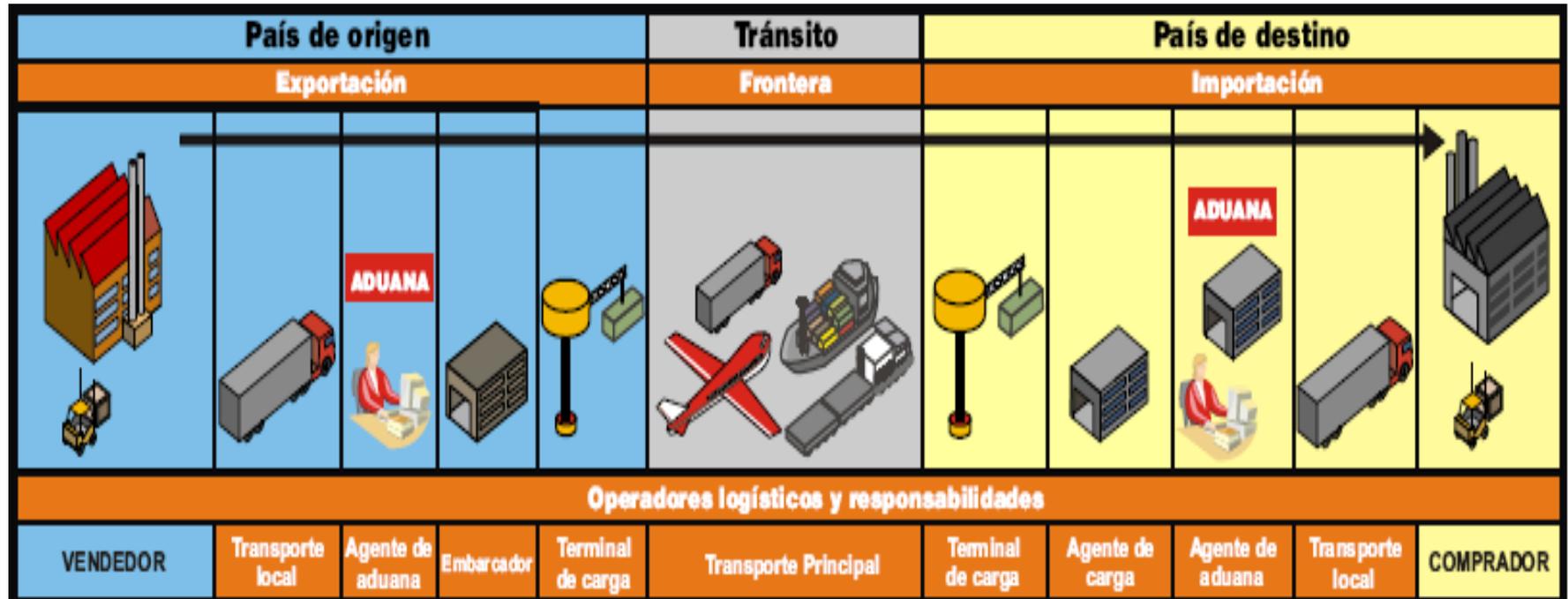
Promperú pone a tu disposición el Simulador de Rutas Marítimas para cálculo de fletes. <http://www.siicex.gob.pe/rutas/frmRutasSimulador.aspx>



# Embarque al exterior



*¿Qué operadores intervienen en el comercio internacional?*





# Embarque al exterior



¿Dónde encontrar información de los operadores logísticos?

The screenshot shows the SIICEX website interface. At the top, there are navigation links: "¿Qué es el SIICEX?", "Preguntas Frecuentes", "Glosario", "Herramientas de Análisis", and "Bases de Datos". The main header features the SIICEX logo and the slogan "Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior". Below this, there are two promotional banners: one for "inscripciones" at "www.mincetur.gob.pe/concursonacional" and another for "ideas del Perú para el mundo" with a contest announcement: "Gana espectaculares premios fecha límite: 30 setiembre 20".

The left sidebar contains a menu with the following items: Ruta exportadora, Test Exportador, Regiones, Sectores Productivos, Calidad, Regulaciones, Acuerdos Comerciales, Estadísticas, Exporta Fácil, Directorios, Enlaces de Interés, Calendario de Actividades, and Comuníquese.

The main content area displays "Inteligencia de Mercados" and "Informe peruana". Below this, there is a search bar and a list of categories: "Exportadores Peruanos", "Proveedores Logísticos Nacional", and "Compradores E". The "Proveedores Logísticos Nacionales" section is highlighted, with a red arrow pointing to it. The text below the heading states: "Esta sección permite al exportador peruano conocer a las empresas que intervienen. La búsqueda en esta sección se realiza por código o por descripción." A list of categories follows:

- Directorio de Fabricantes de Envases Embalajes
- Agentes de Aduanas
- Agentes de Carga
- Agentes Marítimos
- Agentes Navieros
- Almacenes Aduaneros
- Empresas Supervisoras
- Empresas Courier

The "CATÁLOGO DE CÓDIGOS" dropdown menu is open, showing a list of categories:

- Agentes de Aduanas
- Agentes de Carga
- Agentes Marítimos
- Agentes Navieros
- Almacenes Aduaneros
- Certificados de Origen
- Empresas de Servicio Postal
- Emp. Transporte Terrestre
- Empresas Verificadoras
- Ferias
- Importador / Exportador
- Proveedores Extranjeros
- Puertos
- Registro de Operadores
- Tipo de Cambio
- Bajar Información Tabla
- Agentes de Retención
- Agentes de Percepción
- Entidades deudoras del Estado
- Tabla Descripciones mínimas
- Empresas Courier Extranjeras
- Empresas de Servicio de Entrega Rápida
- Otros

[http://www.siicex.gob.pe/siicex/porta15ES.asp?\\_page\\_=239.22800#anclafecha](http://www.siicex.gob.pe/siicex/porta15ES.asp?_page_=239.22800#anclafecha)





# APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO



## ¡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.





## CONSIDERACIONES GENERALES

*¿Qué otras cosas debemos considerar?*

- ✓ *En la investigación de mercados*
- ✓ *En la negociación*
- ✓ *Durante el transporte internacional*
- ✓ *Los beneficios al exportador*





# 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.



# APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

## Exigencias de los consumidores

De fácil uso: cortado, tamaño apropiado, pelado, mixturas, practicidad.

### *Productos “convenientes”*





# APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

## Exigencias de los consumidores

*Variedad de productos: Para satisfacer las **preferencias étnicas y culturales***





# APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO



***La calidad que vende  
el producto***

Mercado de Berlín  
Granadillas de Colombia,  
***sin manchas ni rayaduras***



# APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

## *Producción Orgánica*

- Certificaciones administradas por el sector público:



En el Perú: SENASA es la Autoridad Competente a través de CONAPO.

- Certificaciones privadas:





# APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO



## *Comercio Justo*

- (WFTO): auto evaluación, revisión mutua, verificación externa, la marca es para la organización, no para el producto
- FLO: Inspección independiente, sello para el producto



## Otras certificaciones

- Kosher significa *apto o adecuado*
- Las leyes Kosher tienen su origen en la Biblia, y están detalladas en el Talmud y en otros códigos de la tradición judía.

NO es Kosher:

- Cerdo y conejo,
- águila y búho,
- bagre y esturión, y todos los mariscos,
- insectos y reptiles.



# APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

## En la negociación...



- Las negociaciones se desarrollan en un ambiente cordial y amistoso, no es conveniente entrar a hablar directamente de negocios, sino que previamente es necesario crear un clima de distensión y confianza.



- 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.

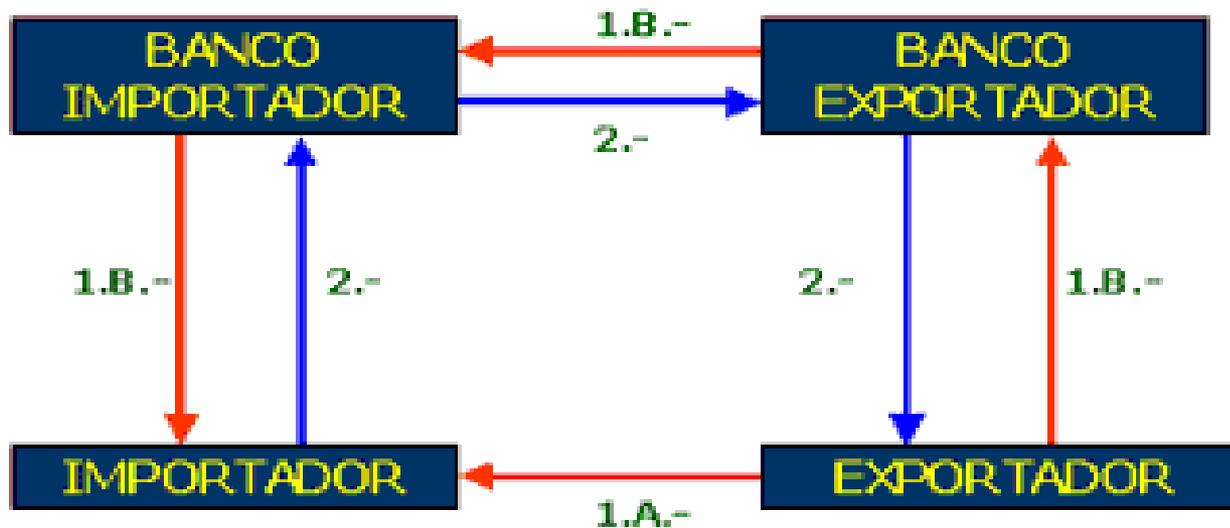


- La cultura del regateo está muy extendida. El indonesio regatea por todo en su vida cotidiana. Conviene empezar con ofertas altas y bajar paulatinamente. Debe evitarse hacer concesiones rápidamente, lo cual sería interpretado como una ingenuidad.



# APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

## Cobranza Documentaria

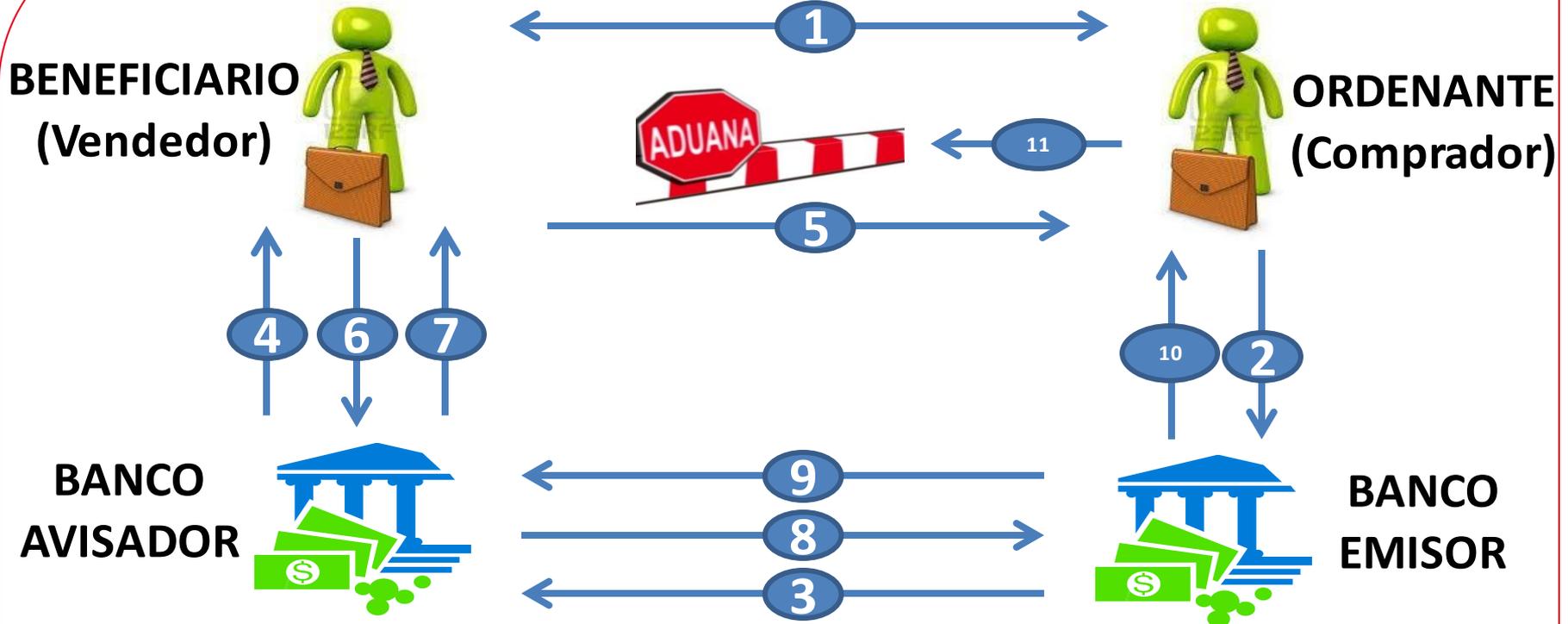


- 1.A.- Envío de la mercancía
- 1.B.- Envío de los documentos y de un efecto financiero
- 2.- Pago (venta al contado) o aceptación del efecto financiero (venta a plazo)



# APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO

## 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



# 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/porta15ES.asp?\\_page\\_=707.59700#anclafecha](http://www.siicex.gob.pe/siicex/porta15ES.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](http://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?_page_=723.59700#anclafecha)





**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**

