



Seminarios virtuales Miércoles del exportador

# Los 7 pasos para exportar con éxito

---

Lima, 26 de junio de 2024

**Lizbeth Reyes**

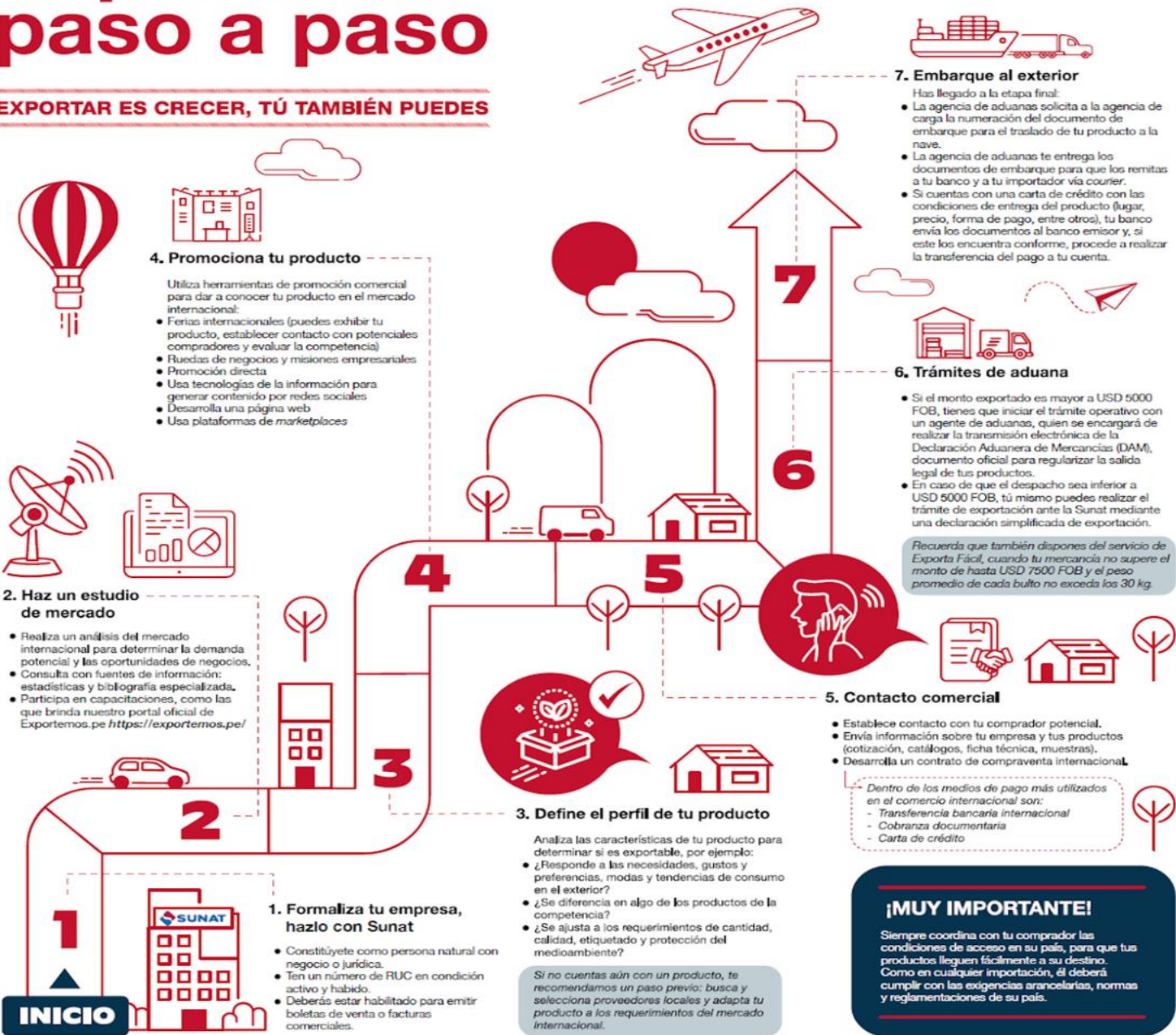
Departamento de Asesoría Empresarial  
y Capacitación

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

# TABLA DE CONTENIDO

# Exportando paso a paso

EXPORTAR ES CRECER, TÚ TAMBIÉN PUEDES



## ¡MUY IMPORTANTE!

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

# ¿Qué entendemos por exportar?

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

## Artículo 60º.- Exportación definitiva

*“Régimen aduanero que permite la salida del territorio aduanero de las mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo definitivo en el exterior.*

*La exportación definitiva no está afectada a ningún tributo”.*



1

# Formalización de tu empresa

# PASO I: Formalización de tu empresa



Antes de empezar a exportar es necesario estar formalizado como persona natural (con negocio) o como persona jurídica. La empresa debe estar reconocida legalmente ante la SUNAT y contar con el RUC.

La empresa también debe estar habilitada para emitir boletas de venta y/o facturas comerciales.



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

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

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

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

**ANEXO 1**

**DECLARACIÓN JURADA DE VALOR**

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

Nombre del proveedor: .....

País de origen de la mercancía: .....

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

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

Lugar, día, mes, año.

.....  
Firma

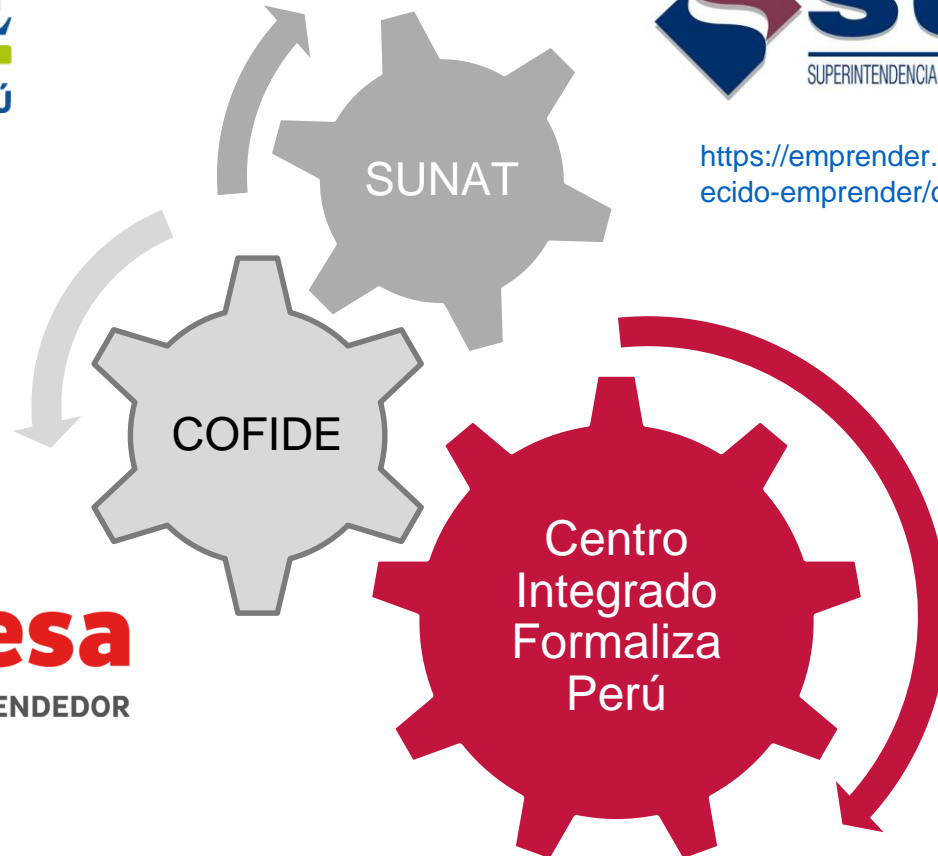
# ¿Dónde encuentro información sobre empresa y formalización?



[https://www.cofide.com.pe/apoyo\\_mipyme.php](https://www.cofide.com.pe/apoyo_mipyme.php)



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



PLATAFORMA DE APOYO AL EMPRENDEDOR

<https://www.tuempresa.gob.pe/>  
[tuempresa@produce.gob.pe](mailto: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](https://serviciosvirtuales.trabajo.gob.pe/extranet/web/citas)

Consultas al WhatsApp  
**920 000 316**

Consultas al correo electrónico  
[formalizaperu@trabajo.gob.pe](mailto:formalizaperu@trabajo.gob.pe)

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



# 2 Estudio de Mercado

# PASO II: Estudio de Mercado

## *¿Cómo seleccionar mercados potenciales para exportar?*

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



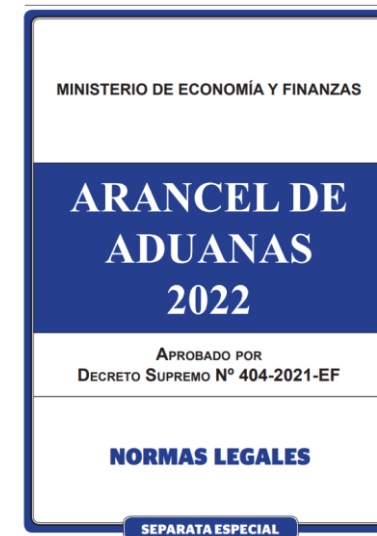
Estudio de mercado

Estudio de mercado

# PASO II: Estudio de Mercado

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

AGUACATES PALTAS,  
FRESCOS O SECOS



Fuente:  
[https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/2676619/DS404\\_2021EF.pdf](https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/2676619/DS404_2021EF.pdf)  
[pdf](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>



0804.40.00.00

- Aguacates (paltas)

**Detalle de Exportación por:  
Partida / Países  
en el Periodo elegido**

(Cifras actualizadas al 31/05/2023)

Partida : Partida: AGUACATES (PALTAS) , FRESCAS O SECAS Fecha Ini/Fin.: 01.01.1998 / 31.12.9999

Año :  Mes :  Ordenado por :

Total de países: 31

#	Código País	País	Peso Neto Kg.	Valor FOB USD.
1	NL	Países Bajos (Holanda)	52,394,752.95	101,107,652.25
2	ES	España	32,577,999.80	63,820,533.44
3	CN	China	15,608,560.92	31,779,769.42
4	CL	Chile	15,228,297.04	22,642,523.26
5	GB	Reino Unido	9,580,162.00	19,413,524.83
6	RU	Federación Rusa	4,482,784.00	9,764,545.91
7	HK	Hong Kong	4,180,636.00	8,583,736.87
8	KR	Corea del Sur (República de Corea)	2,160,615.20	5,463,927.43
9	JP	Japón	1,834,403.76	4,046,368.06
10	US	Estados Unidos	1,819,625.76	3,596,390.62

# 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

# PASO II: Estudio de Mercado

## ¿Dónde encuentro información sobre estudios y guías de mercado?



### Estudios de mercado e información destacada

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

### Información y tendencias post-covid

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

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

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

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



## Costumbres y tradiciones

## Tendencias del mercado



# PASO II: Estudio de Mercado

Ficha técnica para negociar con **Japón**

Ficha técnica para negociar con **Canadá**

Ficha técnica para negociar con **Francia**

Fichas técnicas de negociación

Tendencias en envases y embalaje

Tendencias del consumidor para el sector agro alimentario

Alta conectividad y crecimiento del retail online

Infografías

Niveles Socioeconómicos

Perfil del consumidor de **VIETNAM**

Distribución de la población por grupos etarios

Composición del salario por tipo de trabajo

Principales regiones por habitantes

Gasto de consumo por tipo de bien y/o servicio

¿Sabías que?...

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 - PROMPERÚ**



# PASO II: Estudio de Mercado

## ¿Dónde encuentro información sobre estudios y guías de mercado?

### Nacionales



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



**DETALLADO POR SUBPARTIDA NACIONAL**

Retroceder | Inicio

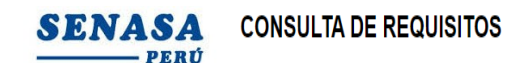
Manual para descarga

- 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>



Importación  Exportación  Tránsito Internacional

PRODUCTO:

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

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



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

### Guías Internacionales

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

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



# PASO II: Estudio de Mercado

POR DESTINO:

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

Nota: La historia arancelaria está actualizada dando cumplimiento a la sexta enmienda en vigor desde el 20 de diciembre de 2020. La parte comercial ya refleja esto.

Capítulo	Partida	Subpartida	Fracción
02	0182	018110	01
03	0183	018119	01
04	0184	018120	01
05	0185	018121	01
06	0186	018129	01
07	0187	018130	01
08	0188	018190	01
09	0189		
10	0190		

01 Animales vivos  
0101 Caballos, asnos, mulos y burros vivos  
0101 10 - Reproductores de raza pura  
0101 10 99 - Suplemento

**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

Information Advice Contact

**TFO**

CANADA

SERVICES FOR FOREIGN SUPPLIERS

Comisión Europea

español

Buscar

DG TRADE

Access2Markets

Inicio Mercancías Servicios Inversión Mercados Caja de herramientas Contacto Asistente comercial

# PASO II: Estudio de Mercado

POR BLOQUE:



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



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



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



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



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

# PASO II: Estudio de Mercado

## Otras herramientas de inteligencia comercial:

### INTERNACIONAL:

The screenshot shows the ITC Trade Map website. At the top, there's a navigation bar with 'Home & Search', 'Data Availability', 'Reference Material', 'Other ITC Tools', and 'More'. Below that, there's a search section with 'Service' and 'Product' filters, and a search input field. There are also buttons for 'Imports' and 'Exports'. The main content area features three charts: 'Concentration and average distance in 2017' (a bubble chart showing countries like China, Japan, and the US), 'Importing markets in 2017' (a world map highlighting key markets), and 'Growth of countries' imports' (a bubble chart showing growth rates for various countries).

[www.trademap.org/](http://www.trademap.org/)

The screenshot shows the ITC Sustainability Map website. The header includes the ITC logo and 'SUSTAINABILITY MAP YOUR ROADMAP TO SUSTAINABLE CONSUMPTION, PRODUCTION AND TRADE'. Below the header, there are navigation tabs for 'STANDARDS', 'NETWORK', 'TRENDS', 'COMMUNITY', and 'ABOUT'. The main content area has a blue banner that says 'Welcome to our new Standards Map!' and a paragraph explaining that the map provides information on standards, codes of conduct, and audit protocols addressing sustainability hotspots in global supply chains.

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

The screenshot shows the ITC Export Potential Map website. The header includes the ITC logo and 'Exportar mapa de potencial DETECTAR OPORTUNIDADES DE EXPORTACIÓN PARA EL DESARROLLO COMERCIAL.'. Below the header, there are navigation tabs for 'CASA', 'PRODUCTOS', 'MERCADOS', and 'EXPORTADORES'. The main content area has a blue banner that says 'Exportar mapa de potencial DETECTAR OPORTUNIDADES DE EXPORTACIÓN PARA EL DESARROLLO COMERCIAL.'

### Detectar oportunidades de exportación para el desarrollo comercial

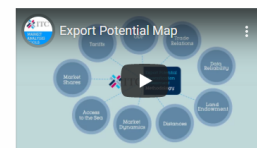
El Mapa de Exportación es una herramienta gratuita que convierte el análisis económico en información comercial práctica utilizando la metodología de potencial de exportación del ITC.

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/>

The screenshot shows the Global MRL Database website. The main content area is titled 'Pesticide MRL Change Report'. It features several filter sections: 'Commodities', 'Pesticides', and 'Markets', each with a 'SHOW ALL' and 'SELECT ALL' button. Below these is a 'Report Options' section with a 'Date Range' dropdown set to '5/6/2018 - 5/6/2018'.

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



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





# Perfil de tu producto

# 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>



- Barreras no arancelarias

- ❖ Cuotas, Antidumping,
- ❖ Seguridad
- ❖ Medio Ambiente
- ❖ Aspectos Sociales
- ❖ Embalaje de madera
- ❖ Límites máximos de residuos plaguicidas (LMR)
- ❖ No exceder niveles de metales pesados
- ❖ Autorización de denominación de

origen

- ❖ Autorización de por ministerio de cultura



## Regulación por producto

- Certificados

**Productos origen vegetal:** Certificado fitosanitario (SENASA)

**Productos origen animal:** Certificado zoosanitario (SENASA)

**Alimentos procesado:** Certificado sanitario (DIGESA)

**Productos orgánicos:** Certificado de productos orgánicos (laboratorios privados)

**Cosméticos, medicamentos y aparatos médicos** Certificado sanitario (DIGEMID)

**Producto pesquero:** Certificado Productos Hidrobiológicos (SANIPES - ITP)

**Productos de protección como flora Y fauna:** Certificado CITES (SERFOR)

**Joyas :** marcado sobre la pureza del producto.

MINISTERIO DE SALUD PERU DIGESA CERTIFICADO SANITARIO

País Exportador: PERU  
Autoridad Competente: Ministerio de Salud, Dirección General de Salud Ambiental (DIGESA)

1. Identificación del Producto Alimenticio  
Descripción: ESPARRAGOS EN CONSERVA  
Nombre científico:  
Tipo:  
Empaque:  
Presentación:  
País neto:

2. Nombre y Código del Establecimiento Habilitado

3. Destino de los Productos  
Puerto de origen:  
Puerto de destino:  
Medio de transporte:  
Fecha de embarque:  
Nombre y Dirección del Exportador:  
Nombre del Destinatario y Dirección del lugar de destino:

4. Certificado Sanitario  
LA DIGESA CERTIFICA QUE LOS PRODUCTOS ALIMENTICIOS DESCRITOS EN EL ÍTEM 1:  
(a) Han sido elaborados en un Establecimiento cuyas instalaciones, están habilitadas sanitariamente y cumplen con los requisitos de Higiene y Saneamiento Legales.  
(b) Proceden de un Establecimiento cuya proceso están siendo controlados por la aplicación del Análisis de Peligros y Control de Puntos Críticos.  
(c) Han pasado por un Sistema de Certificación apropiado y son aptos para el consumo humano.

LIMA, ABRIL 02 2008

MINISTERIO DE AGRICULTURA SENASA CERTIFICADO FITOSANITARIO

ORGANIZACIÓN DE PROTECCIÓN FITOSANITARIA DEL PERU ORGANIZACIÓN DE PROTECCIÓN FITOSANITARIA DEL PERU

Nombre y dirección del exportador: AGRICOLA RIACHUELO S.A.C.  
Nombre y dirección del destinatario: VACHA HGH FOOD LTD 1537/4 PRACHINWEN RD BANGKOE HANGKOK THAILAND 10100  
Nombre y dirección de origen: 7290 CASAS DE 8.2 Yg /U RIACHUELO JAMAMDE LLA  
Lugar de Origen: ICA - PERU Medio de transporte declarado: MARITIMO Puerto de embarque declarado: LAT KRAGANG  
Cantidad declarada y nombre del producto: 19,646.00 Yg DE UVA Nombre científico de la planta: Vitis Vinifera  
Varietas: RED GLOBE

TRATAMIENTO DE DESINFESTACIÓN O DESINFECCIÓN: INITIAL OF cold TREATMENT

DECLARACIÓN ADICIONAL: The consignment of table grapes was prepared with perfect for export in compliance with the placement of fruit sensors

ADEX CERTIFICADO DE ORIGEN

PAIS EXPORTADOR: PERU PAIS IMPORTADOR: BRASIL

N° de Orden (1)	NALADIBA	DENOMINACIÓN DE LAS MERCADERIAS
1	8203 42 90	PANTALONES DRILL BEIGE
2	8205 20 00	CAMISA OXFORD BLANCO MALANGA
3	8206 30 00	BLUSA OXFORD BLANCO MALANGA
4	8105 10 00	PULCEROS DE VARON PIGUE BLANCO CAMBERO
5	8105 92 00	PULCEROS DE DAMA PIGUE BLANCO CAMBERO
6	8201 92 00	CALZAS
7	8110 30 20	CHALECOS EN DRILL AZUL

DECLARACION DE ORIGEN (DECLARACION JURADA)  
DECLARAMOS que las mercaderías indicadas en el presente formulario, correspondiente a la Factura Comercial N°. 0002-000027 cumplen con lo establecido en las normas de origen del Acuerdo (2) ACE N° 86, de conformidad con el siguiente desglose:

N° de Orden (1)	NORMAS (2)
1 - 7	ANEXO V, ARTICULO 5, APENDICE 1

Declaro bajo juramento, en cumplimiento de las normas de origen, que los datos consignados son fidedignos y veraces.  
Fecha: LIMA, 21 DE MARZO DEL 2014  
Firma y firma del Representante legal del exportador o productor: LUIG FERNANDO MORALES VELA  
OBSERVACIONES: Fecha de declaración jurada de origen: 18.03.2014

CERTIFICACION DE ORIGEN  
Certifico la veracidad de la presente declaración, en la ciudad de LIMA, a los 21 MAR 2014.  
LUIG FERNANDO MORALES VELA



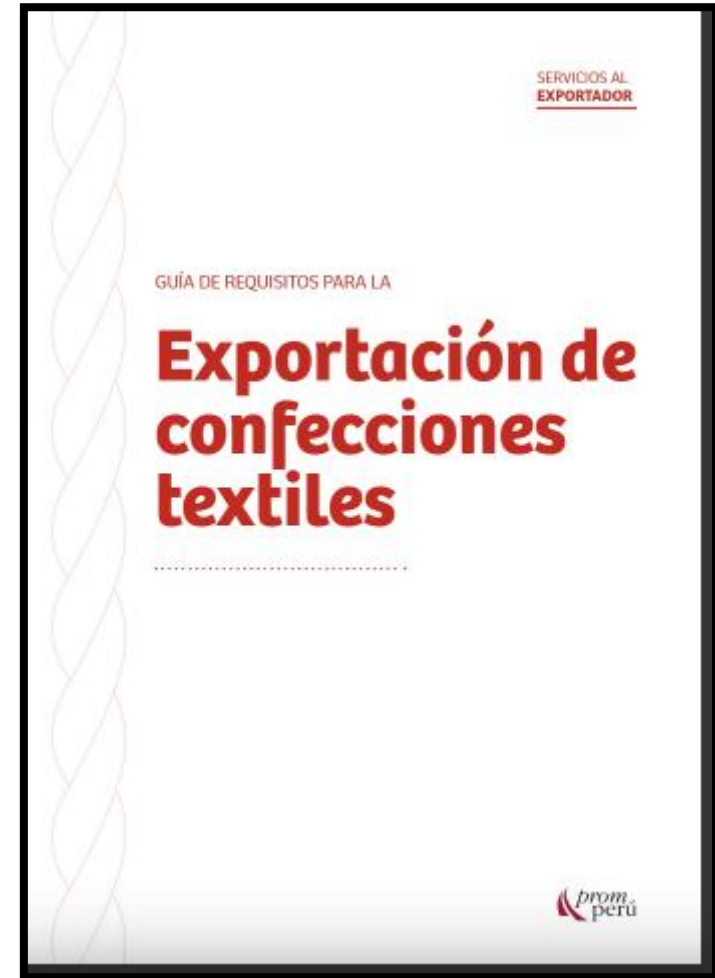
## Textiles: normativa de etiquetado según país destino

Para prendas de vestir es necesario tener en cuenta la “normativa de etiquetado” que indica la información que debe contener la etiqueta de una prenda de vestir, como:

- Nombre del importador/exportador.
- Nombre y porcentaje de fibras que componen la prenda principal.
- País de origen.
- Talla (En caso sea prendas de vestir)
- Instrucciones de cuidado y conservación de la prenda.
- Otras especificaciones pertinentes de acuerdo al país de destino.**

Toda esta información debe encontrarse adherida a la prenda, no borrarse y contener la información clara y completa. La información de la etiqueta debe estar en el idioma oficial del país de destino.

- Requisitos para exportación de confecciones textiles: <https://repositorio.promperu.gob.pe/server/api/core/bitstreams/e7c7b0b3-8983-4088-8d78-028e15ee4327/content>



# PASO III: Perfil de tu producto

## • Barreras arancelarias

### Acuerdos vigentes

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

### Acuerdos por entrar en vigencia

- Guatemala, Acuerdo de Asociación Transpacífico, Brasil, Alianza del Pacífico - Singapur.

### Acuerdos en negociación

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

## ¿Qué Acuerdos Comerciales tenemos?

### En vigencia



### Por entrar en vigencia



### En negociación



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



# PASO III: Perfil de tu producto

## Arancel Advalorem: Específico, Mixtos.

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

INGRESE LA PALABRA CLAVE PARA SU PRODUCTO

VENTANILLA ÚNICA DE COMERCIO EXTERIOR



### Certificado Origen

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

### Derechos de aduana

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

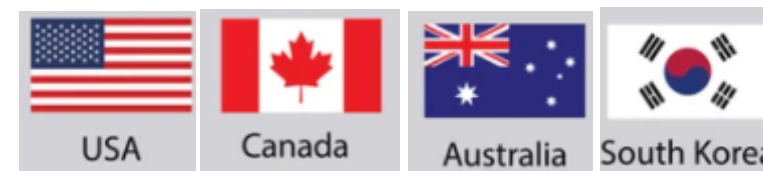
Exportado desde Estados Unidos de América a Perú

Año arancelario: 2021 (HS Rev.2017)

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



### AUTO - CERTIFICABLE:



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





- Barreras arancelarias

## ALGAS

- México (Con TLC)

Tariff regime ⓘ	Applied Tariff ⓘ
MFN duties (Applied) 🌐	20%
Preferential tariff (AAP.CE67) for Peru 🌐	0%



\*Para poder acogerse al arancel preferencial es obligatorio el certificado de origen

- Nepal (Sin TLC)

Tariff regime ⓘ	Applied Tariff ⓘ
MFN duties (Applied) 🌐	10%

FUENTES:

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

## PALTA

- Colombia (Con TLC)

Régimen arancelario ⓘ	Tarifa Aplicada ⓘ
Derechos NMF (aplicados) 🌐	15%
Arancel preferencial para los países de la CAN 🌐	0%

- Turquía Sin TLC

Régimen arancelario ⓘ	Tarifa Aplicada ⓘ
Derechos NMF (aplicados) 🌐	45%

# PASO III: Perfil de tu producto

## *Regulaciones para exportar:*

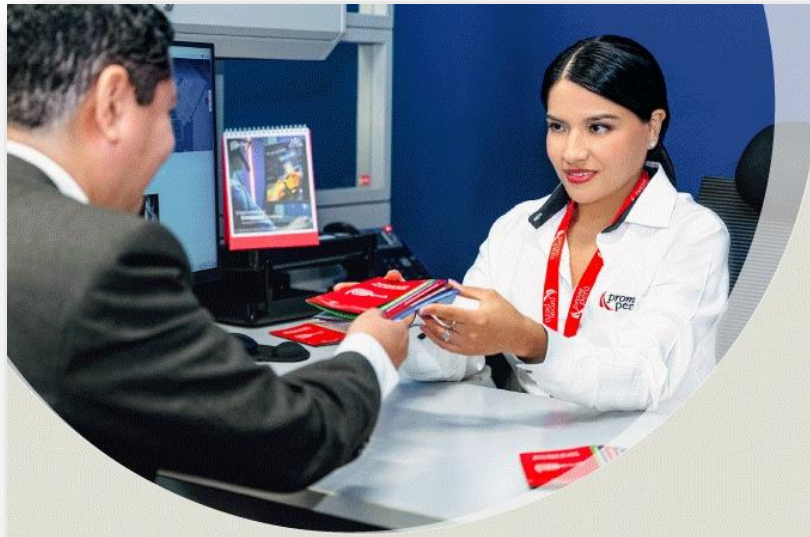


The screenshot displays the website for 'Requisitos de acceso a mercados (RAM)'. At the top, there is a red navigation bar with the 'peru' logo and menu items: Inicio, Condiciones de uso, Material complementario, Boletines, Calendario de actividades, Contacto, and Suscripción. The main content area features a video player with a red play button icon. Below the video player, there is a search bar with three dropdown menus: 'Todos Los Sectores', 'Nombre del producto / N° de pa...', and 'Seleccione el País de ...', followed by a red search button with a magnifying glass icon.

**Requisitos de  
acceso a mercados  
(RAM)**

[ram.promperu.gob.pe](http://ram.promperu.gob.pe)

## ¿Cómo mantenerme informado?



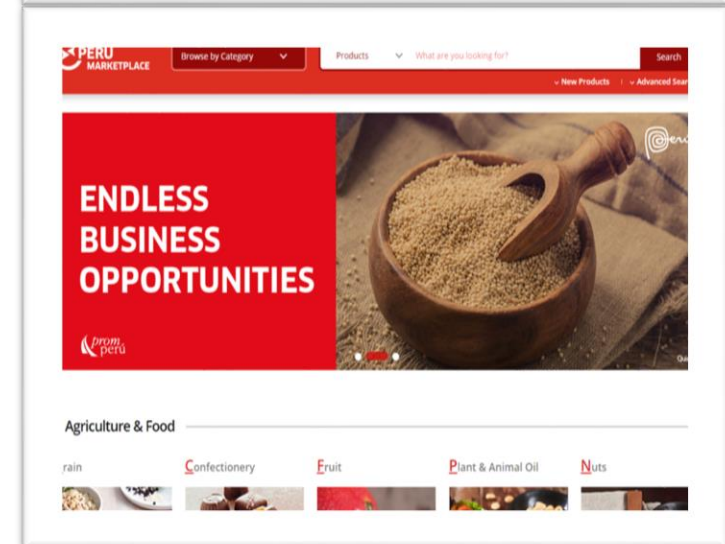
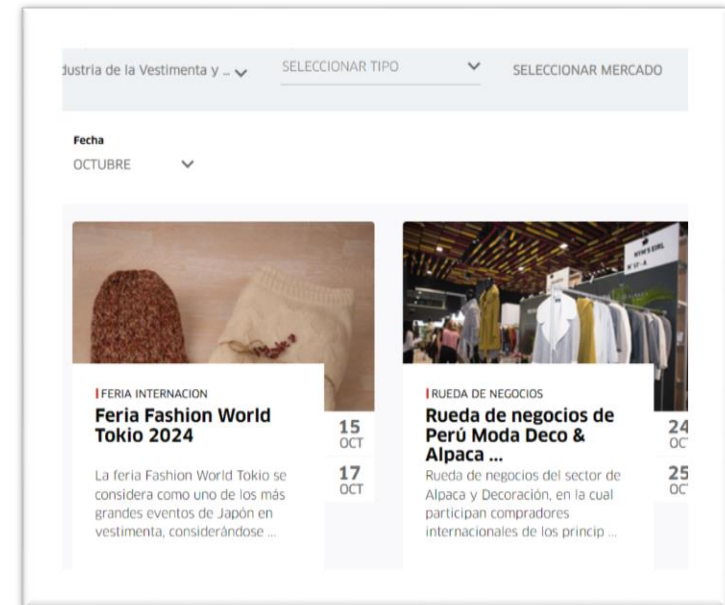
- ✓ **Atención por correo:**  
[exportaciones@promperu.gob.pe](mailto:exportaciones@promperu.gob.pe)
- ✓ **Atención telefónica:**  
(511) 604 5601
- ✓ **Atención por Exportemos:**  
Servicios de mensajería instantánea por WhatsApp:  
(51) 990 060 194
- ✓ **Atención por Telexportemos:**  
Solicita una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

# 4 Promoción de tu producto

# PASO IV: Promoción de tu producto

## ¿Cómo difundir internacionalmente la oferta de un producto?

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



# PASO IV: Promoción de tu producto

*¿Dónde puedo encontrar más información acerca ferias internacionales?*



## Ferias internacionales en Perú



A large, white, stylized outline of the number 5, positioned on the left side of the slide.

# Contacto Comercial

# PASO V: Contacto comercial

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

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



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

# PASO V: Contacto comercial

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

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

13.1.

### CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL

Conste por el presente documento el contrato de compraventa internacional de mercaderías que suscriben de una parte: ..... empresa constituida bajo las leyes de la República ..... debidamente representada por su ..... con Documento de Identidad N° ..... domiciliado en su Oficina principal ubicado en ..... a quien en adelante se denominará EL VENDEDOR y, de otra parte ..... S.A., inscrito en la Partida N° ..... Del Registro de Personas Jurídicas de la Zona Registral N° ..... debidamente representado por su Gerente General don ..... identificado con DNI N° ..... Y señalando domicilio el ubicado en Calle ..... N° ..... Urbanización ..... distrito de ..... provincia y departamento de ..... República del Perú, a quien en adelante se denominará EL COMPRADOR, que acuerdan en los siguientes términos:

#### GENERALIDADES

##### CLAUSULA PRIMERA:

1.1. Las presentes Condiciones Generales se acuerdan en la medida de ser aplicadas conjuntamente como parte de un Contrato de Compraventa Internacional entre las dos partes aquí nominadas.

En caso de discrepancia entre las presentes Condiciones Generales y cualquier otra condición Específica que se acuerde por las partes en el futuro, prevalecerán las condiciones específicas.

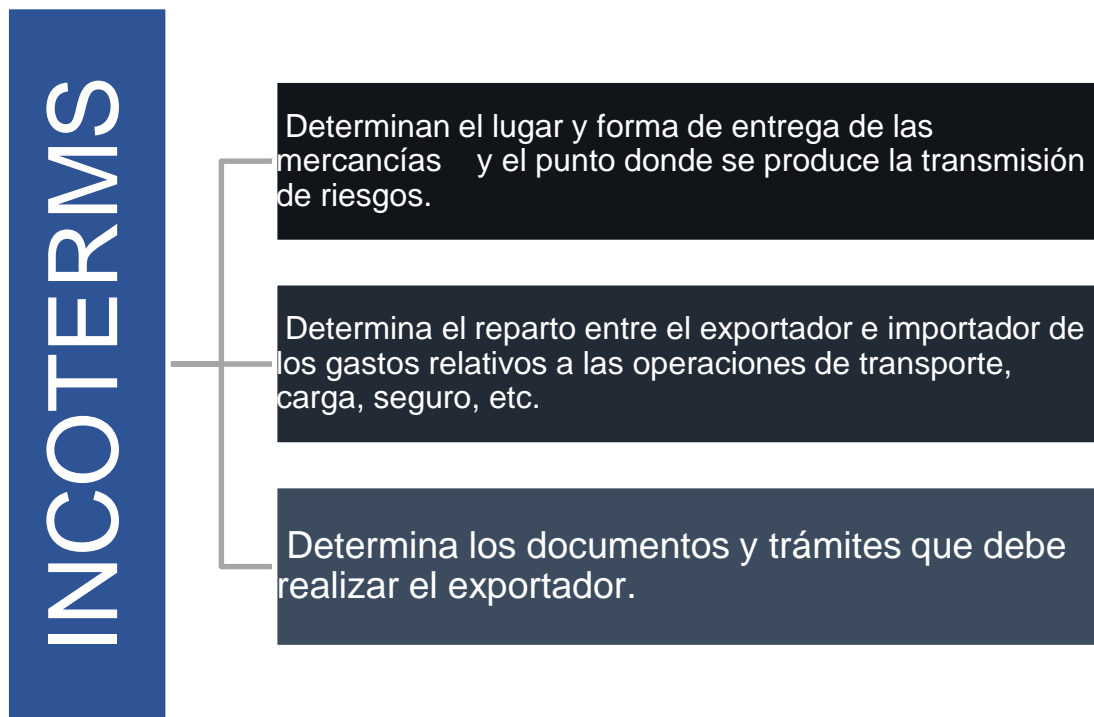
1.2. Cualquier situación en relación con este contrato que no haya sido expresa o implícitamente acordada en su contenido, deberá ser gobernada por:

- a) La Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa Internacional de Productos (Convención de Viena de 1980, en adelante referida como CISG, por sus siglas en ingles) y,

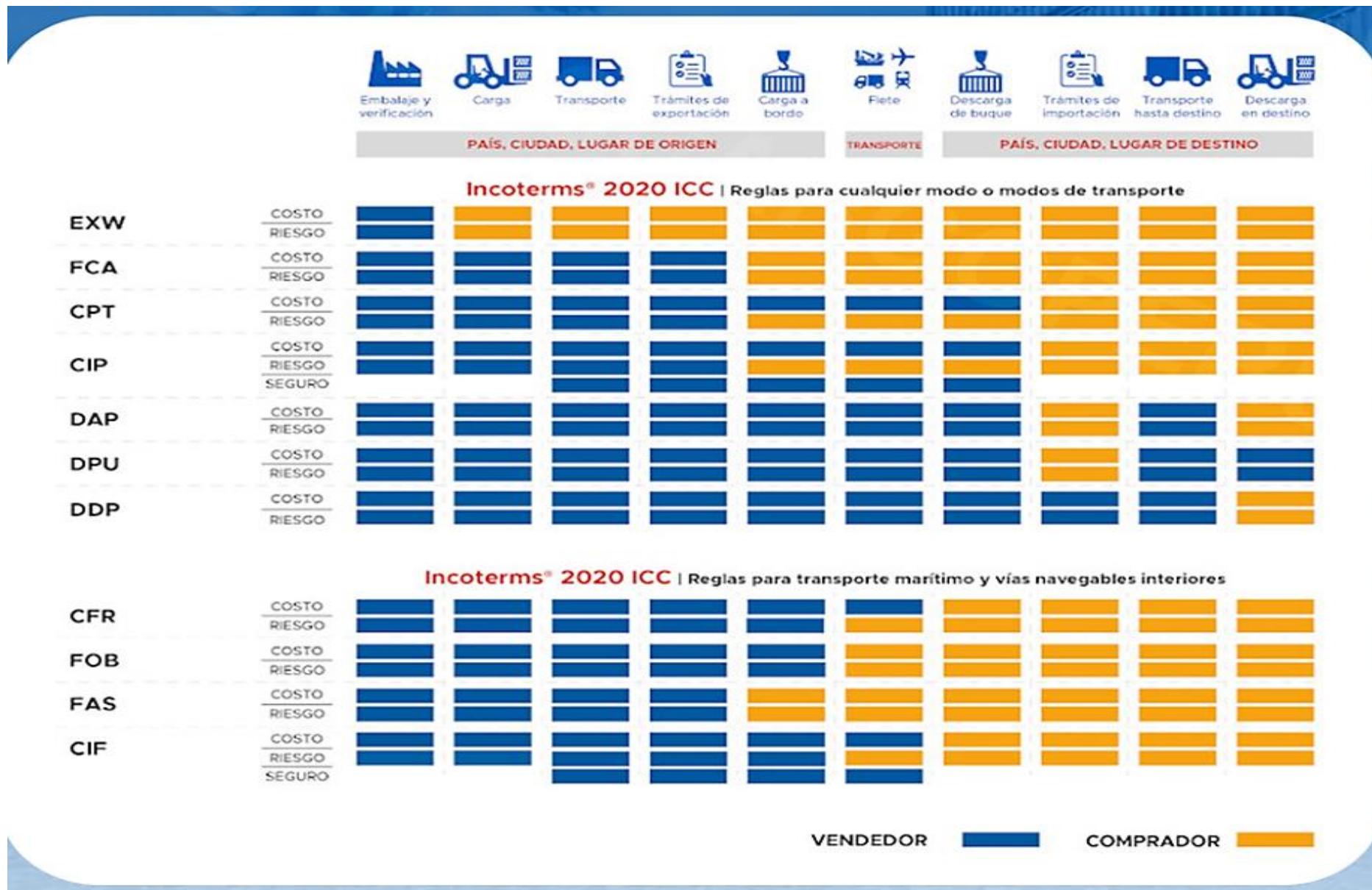


# PASO V: Contacto comercial

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



# PASO V: Contacto comercial



# PASO V: Contacto comercial

- Establecer el medio de pago

Dependerá de:

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

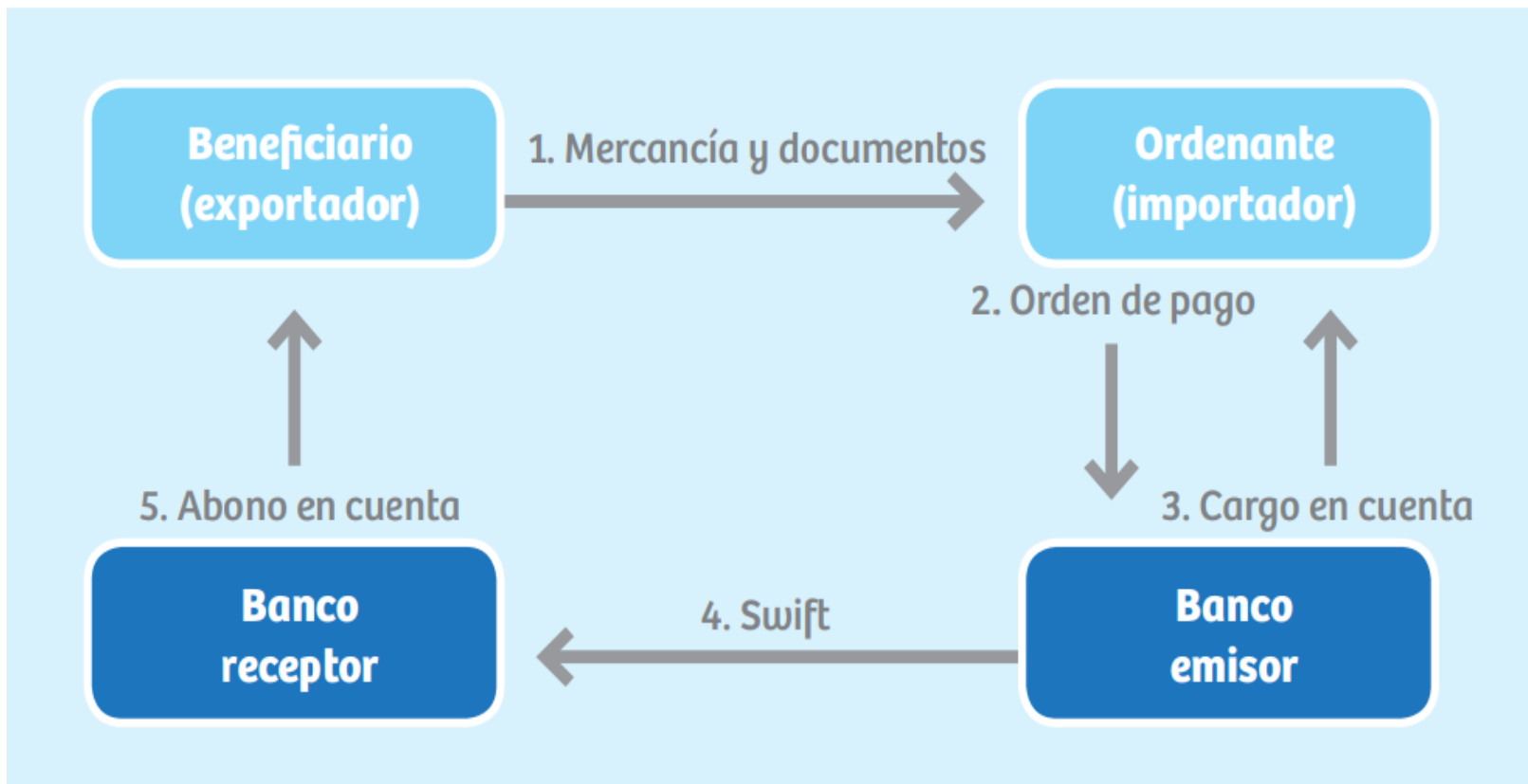


*Promperú pone a tu disposición el Simulador Financiero para medios de pago, financiamientos y garantías.*

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

# PASO V: Contacto comercial

## Transferencia internacional



1. Mercancía y documentos

2. Orden de pago

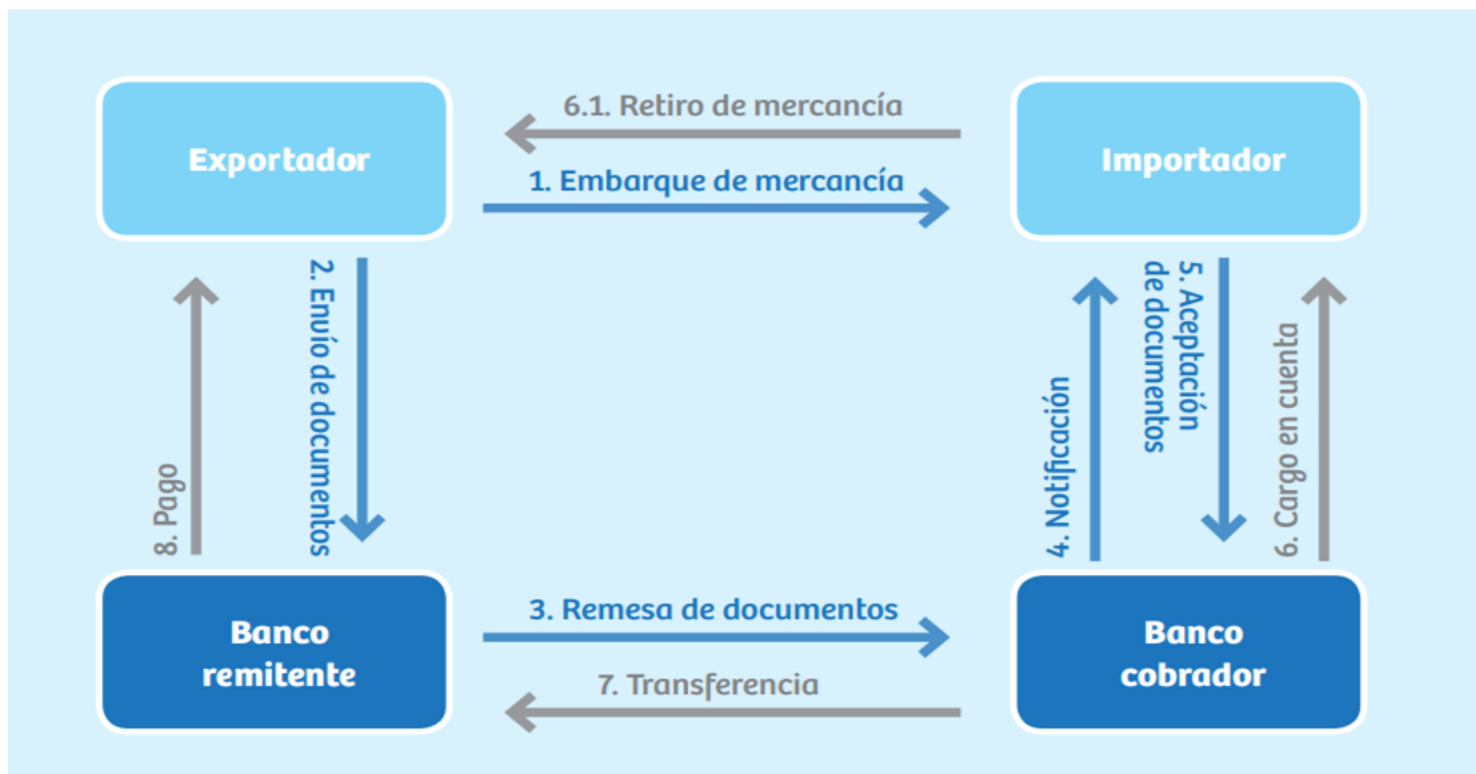
3. Cargo en cuenta

4. Swift

5. Abono en cuenta

# PASO V: Contacto comercial

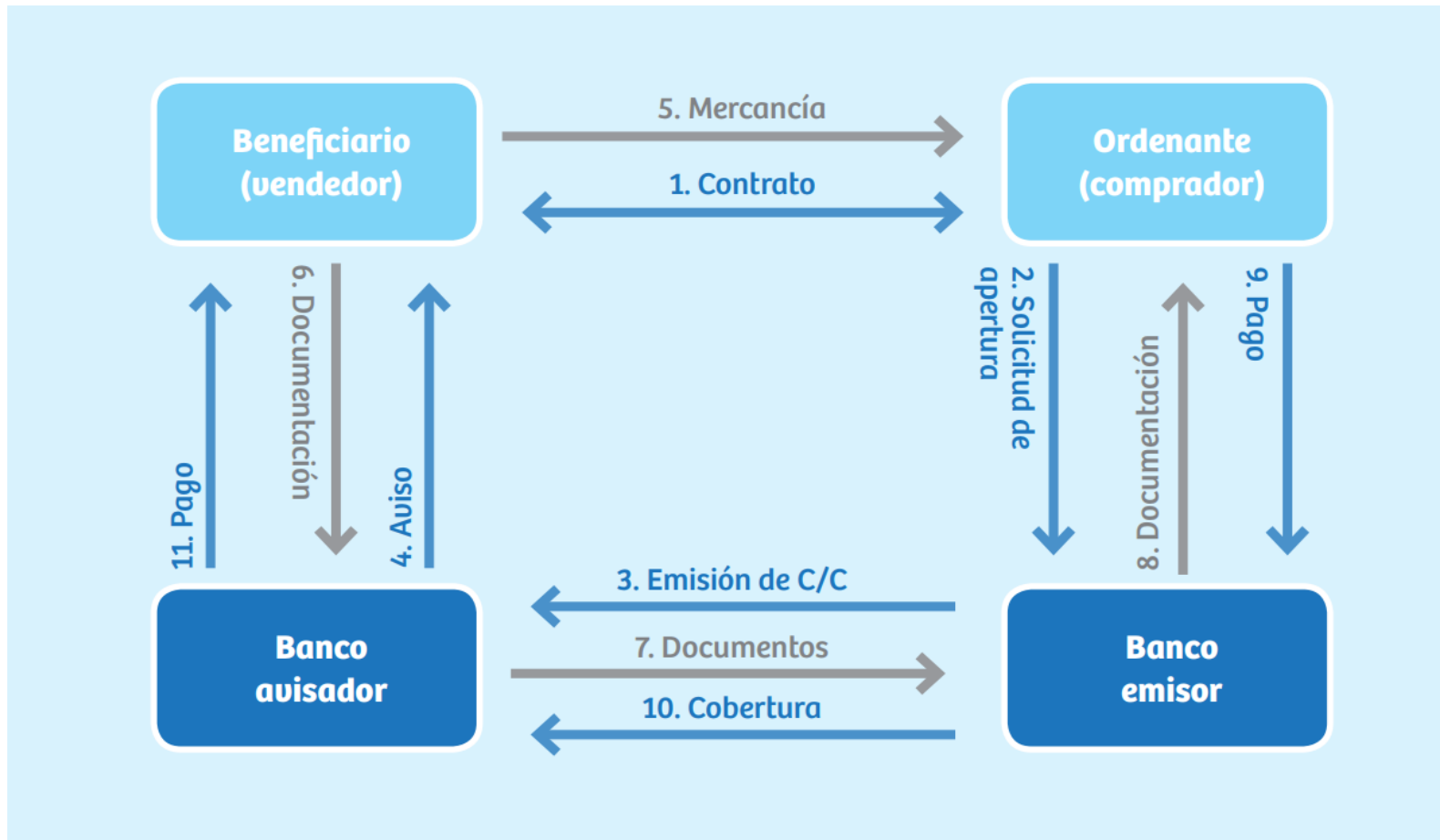
## Cobranza documentaria



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



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



# Trámite de aduanas

# PASO VI: Trámite de aduanas

## MODALIDADES DE EXPORTACIÓN

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

# PASO VI: Trámite de aduanas

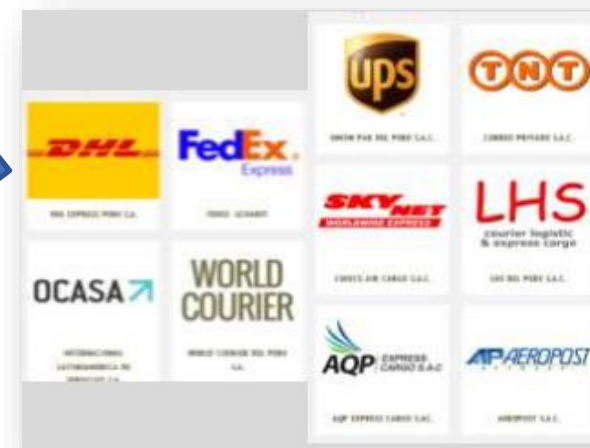
## EXPORTACION DEFINITIVA

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. IDENTIFICACION		1.1 Importador/Exportador					
		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 VICTORIALDALMALMA					
3 TRANSPORTE		3.1 Empresa Transporte	Código	3.2 NP Manifesto	3.3 Via Transporte		
		AGENCIA MARITIMA AGUNSA - 8264		2012 - 20859	1 - MARITIMO		
3.4 Fecha Termino Des/Embar		3.5 Empresa Transporte (T/R) Código	3.6 Unidad Transporte (T/R)	3.7 Aduana D/S Código			
05/11/2012							
4 ALMACEN		4.1 Depósito Temporal Código	4.2 Depósito A.Autorizado Código	4.3 Plazo Solicitado			
		ALCONSA - 3550	ALCONSA	0			
5 TRANSACCION		5.1 Entidad Financiera	Código	5.2 Modalidad	Código		
		BAICO INTERAMERICANO DE FINANZAS - 038				MAS DE PAGO - 7	
6 VALOR ADUANA		6.1 FOB/Valor Clausula venta	6.2 Flete/Comisión Exterior	6.3 Seguros/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	Total U.Comercial.	
		3316.6	3359.0	56.0	32200.0	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).			2.2 N° RUC.		
GATE GOURMET PERU S.R.L.			20341848955		
2.3 Dirección:			2.4 País Destino:		
ELMER FAUCETT			AZERBAIJAN		
3. TRANSPORTE ALMACENAMIENTO					
3.1 Via de Transporte		3.2 Empresa de Transporte COD		3.3 Nave Vuelo o Placa	
AEREA(4)		(IB)		3.4 Doc Transporte DEMB556458	
3.5 Fecha Embarque		3.6 N° de Manifesto		3.7 Cod. Aduana Salida	
				3.8 N° Bultos	
				3.9 Peso Bruto	
				200	
				80	
3.10 Depósito Temporal COD		3.11 Dirección/local designado por el exportador			
AQP EXPRESS CARGO S.A.C. - 3913					
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



Exporta Fácil		DECLARACION EXPORTA FACIL				
		Caja Postal: CP-72, EM-1, CN-22,CN-23 "A"				
		DSE No 244- 2007-48- 000019-6		Fecha: 20/06/2007		
		Moro:				
1	Exportador (remitente):	JUAN ROJAS TORRES		RUC : 10446707236		
Dirección: AV. LAS FLORES 1234						
D	País:	PERU	Ciudad:	LIMA	Código Postal:	
E	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						
P	País:	SPAIN	Ciudad:	MADRID	Código Postal: 28016	
A	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 -	----



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



## Documentos comerciales

- Factura Comercial : exenta IGV
- Lista de Empaque o “packing list”
- Documento de transporte
- Certificado de origen

\*Estados Unidos, Canadá, Corea: Auto-certificación

<https://www.mincetur.gob.pe/comercio-exterior/certificacion-de-origen/>

\*Para los demás países este documento debe ser emitido por ADEX, Cámara de Comercio de Lima o Sociedad Nacional de Industrias.

- Certificados según producto

### 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)

# 7 Embarque al exterior

# PASO VII: Embarque al exterior

## Modalidades de transporte internacional



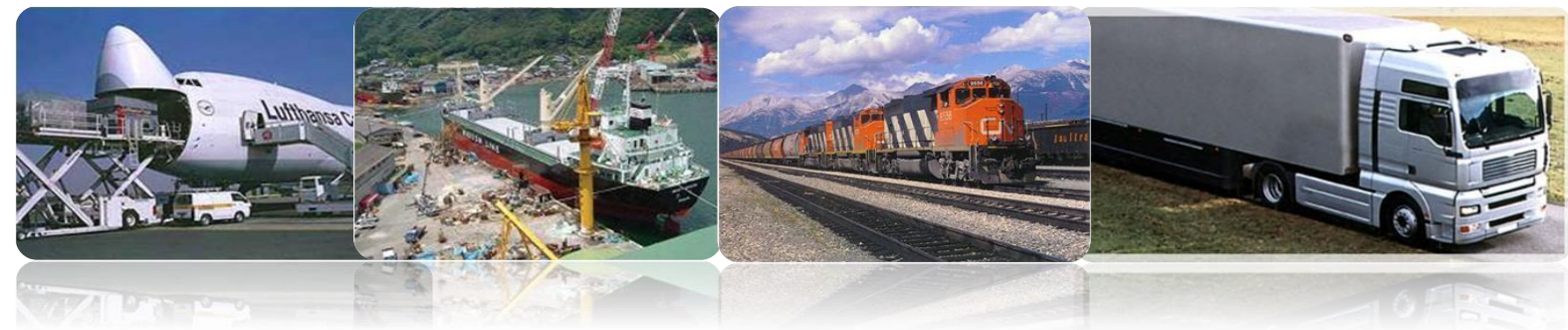
**Terrestre**



**Aéreo**



**Acuático (marítimo, lacustre y fluvial)**



# PASO VII: Embarque al exterior

*¿Dónde encontrar información de los operadores logísticos?*



Fuente: <https://herramientaslogisticas.promperu.gob.pe/>



VER MAPA PARA ESTA RUTA

Puerto de origen (Perú)	Puerto de destino	US\$ Tarifa promedio de flete por contenedor (*)				Días de tránsito (**)	Frecuencia de salida (**)	Líneas navieras
		Contenedores			Mercadería Consolidada Tm/m <sup>3</sup>			
		20 pies	40 pies	40 pies refrigerado				
Callao	Manzanillo (México)	1,400	1,700	4,500	60	7	SEMANAL	Ver líneas
Callao	San Diego (Estados Unidos)	1,500	2,200	4,300	80	20	SEMANAL	Ver líneas
Callao	Long Beach (Estados Unidos)	1,700	2,100	4,500	80	22	SEMANAL	Ver líneas
Callao	Los Angeles (Estados Unidos)	1,560	2,440	4,540	80	19	SEMANAL	Ver líneas
Callao	Oakland (Estados Unidos)	1,500	2,500	4,700	110	28	SEMANAL	Ver líneas
Callao	Seattle (Estados Unidos)	1,800	2,800	4,800	131	26	SEMANAL	Ver líneas
Callao	Vancouver (Canadá)	2,046	2,802	5,665	129	27	SEMANAL	Ver líneas