



Seminario Miércoles del exportador, edición regional

Aprendiendo a exportar paso a paso

Ica, 3 de junio de 2026

**Claudia
Cervantes**

Departamento de Asesoría Empresarial
y Capacitación

exportaciones@promperu.gob.pe

TABLA DE CONTENIDO

Exportando paso a paso

EXPORTAR ES CRECER, TÚ TAMBIÉN PUEDES



4. Promociona tu producto

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

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



2. Haz un estudio de mercado

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



2

1

1. Formaliza tu empresa, hazlo con Sunat

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

INICIO

4

5

6

7



3. Define el perfil de tu producto

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

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

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



7. Embarque al exterior

Has llegado a la etapa final:

- La agencia de aduanas solicita a la agencia de carga la numeración del documento de embarque para el traslado de tu producto a la nave.
- La agencia de aduanas te entrega los documentos de embarque para que los remitas a tu banco y a tu importador vía courier.
- Si cuentas con una carta de crédito con las condiciones de entrega del producto (lugar, precio, forma de pago, entre otros), tu banco envía los documentos al banco emisor y, si este los encuentra conforme, procede a realizar la transferencia del pago a tu cuenta.



6. Trámites de aduana

- Si el monto exportado es mayor a USD 5000 FOB, tienes que iniciar el trámite operativo con un agente de aduanas, quien se encargará de realizar la transmisión electrónica de la Declaración Aduanera de Mercancías (DAM), documento oficial para regularizar la salida legal de tus productos.
- En caso de que el despacho sea inferior a USD 5000 FOB, tú mismo puedes realizar el trámite de exportación ante la Sunat mediante una declaración simplificada de exportación.

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



5. Contacto comercial

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

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

- Transferencia bancaria internacional
- Cobranza documentaria
- Carta de crédito

¡MUY IMPORTANTE!

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

¿Qué entendemos por exportar?

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

Artículo 60º.- Exportación definitiva

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



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

1

Formalización de tu empresa

PASO I: Formalización de tu empresa



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



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

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

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

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



ANEXO 1

DECLARACIÓN JURADA DE VALOR

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

Nombre del proveedor:
 País de origen de la mercancía:

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

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

Lugar, día, mes, año.

.....
Firma



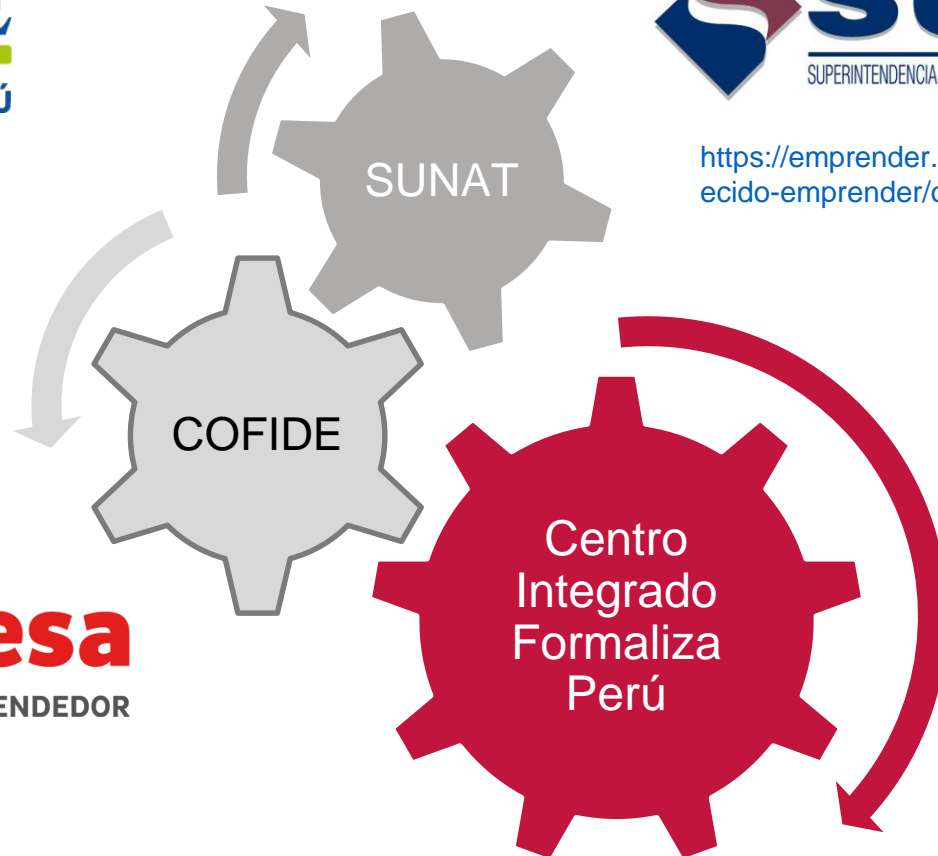
¿Dónde encuentro información sobre empresa y formalización?



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



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



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

Formaliza Perú

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

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

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

Consultas al WhatsApp
920 000 316

Consultas al correo electrónico
formalizaperu@trabajo.gob.pe

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



2

Estudio de Mercado

PASO II: Estudio de Mercado

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



Análisis del comportamiento del consumidor

Selección de mercados potenciales

Análisis del mercado



Tendencias del mercado



Tendencias del mercado



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.](#)

Últimas publicaciones de los estudios de mercado



- | | |
|--|--|
| <p>ESTUDIO DE MERCADO 20 DE SEPTIEMBRE, 2024</p> <p>Informe Situacional Mahi Mahi 2024</p> | <p>ESTUDIO DE MERCADO 01 DE FEBRERO, 2024</p> <p>Estudio de mercado para productos ferreteros en Ecuador, Colombia y Bolivia</p> |
| <p>ESTUDIO DE MERCADO 01 DE FEBRERO, 2024</p> <p>Oportunidades comerciales para productos ferreteros en Bolivia, Colombia y Ecuador 2023</p> | <p>ESTUDIO DE MERCADO 01 DE FEBRERO, 2024</p> <p>Estudio de mercado de Ingredientes Naturales para Cosmética en Alemania y Francia</p> |
| <p>ESTUDIO DE MERCADO 31 DE DICIEMBRE, 2023</p> <p>Estudio de mercado de Envasos y Embalajes para alimentos en El Salvador y Guatemala</p> | <p>ESTUDIO DE MERCADO 31 DE DICIEMBRE, 2023</p> <p>Estudio de Mercado para productos pesqueros procesados en Centroamérica y El Caribe</p> |

<https://exportemos.pe/>



PASO II: Estudio de Mercado

Fichas técnicas de negociación

Oportunidades comerciales para el calzado en Latinoamérica

Los importaciones mundiales de calzado crecieron en 5,5% en el periodo 2017/2018. Por otro lado, las importaciones de calzado en Latinoamérica decrecieron en -10,7%.

Demanda Internacional

- Chile US\$ 1,212 millones (-3,7%)
- México US\$ 1,157 millones (+4,7%)
- Argentina US\$ 586 millones (-9,0%)
- Panamá US\$ 503 millones (+6,8%)
- Perú US\$ 457 millones (+9,5%)

Principales mercados

- Chile 1,212
- México 1,157
- Argentina 586
- Panamá 503
- Perú 457
- Colombia 396
- Brasil 395
- Ecuador 167
- Costa Rica 133
- República Dominicana 120

Importaciones mundiales de calzado

Mundo	2014	2015	2016	2017	2018
Mundo	\$ 132,064	\$ 128,508	\$ 127,028	\$ 135,701	\$ 143,175
América Latina y el Caribe	\$ 7,000	\$ 6,659	\$ 6,220	\$ 6,628	\$ 5,916

Infografías

Perfil del consumidor de VIETNAM

Niveles Socioeconómicos

Nivel	A	B	C	D	E
15-19	10%	15%	20%	25%	30%
20-29	15%	20%	25%	30%	35%
30-39	20%	25%	30%	35%	40%
40-49	25%	30%	35%	40%	45%
50-59	30%	35%	40%	45%	50%
60+	35%	40%	45%	50%	55%

Composición del salario por tipo de trabajo

Tipo de trabajo	Salario (US\$)
Manufactura	US\$ 15 403
Gerencia	US\$ 24 620
Ventas	US\$ 23 372
Alimentación y servicios catering	US\$ 12 207
Banca	US\$ 11 138
Salud y medicina	US\$ 8 609

Gasto de consumo por tipo de bien y/o servicio

Categoría	Porcentaje
Alimentación	35%
Transporte	13%
Hoteles y Restaurantes	12%
Aparatos y Servicios para el Hogar	7%
Viviendas	7%
Educación	6%
Salud	6%
Otros gastos	14%

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>



CONSULTA DE REQUISITOS

Importación Exportación Tránsito Internacional

PRODUCTO:

Buscar

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

Mostrar Requisito

Fuente:

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



<https://exportemos.pe/descubre-opportunidades-de-exportacion/regulaciones-para-exportar>



PASO II: Estudio de Mercado

Exportemos Perú
61.958 suscriptores

+ Suscribirse



Pecana peruana en China: 2200 toneladas métricas de potencial y nuevas condiciones de acceso que abren la puerta

Promperú
240.243 seguidores



24 de abril de 2026



<https://exportemos.pe/descubre-oportunidades-de-exportacion/producto/frutos%20secos-0813400000>

PASO II: Estudio de Mercado

POR DESTINO:

El emprendimiento es de todos. Minhacienda.

DIAN - MUISCA - 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		

EXPORTACIONES TURISMO INVERSIÓN MARCA PAÍS

GOBIERNO DE MÉXICO SIAVI 4.0

SECRETARÍA DE ECONOMÍA SIAVI SISTEMA DE INFORMACIÓN ARANCELARIA VIA INTERNET

Nota: La historia arancelaria está actualizada dando cumplimiento a la sexta enmienda en vigor desde el 28 de diciembre de 2020. La parte comercial ya refleja esto.

Capítulo	Partida	Subpartida	Fracción
01	0101	010101	01010101
02	0201	020101	02010101
03	0301	030101	03010101
04	0401	040101	04010101
05	0501	050101	05010101
06	0601	060101	06010101
07	0701	070101	07010101
08	0801	080101	08010101
09	0901	090101	09010101
10	1001	100101	10010101

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

SECRETARÍA DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA CENTROAMERICANA

CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY
UNITED STATES OF AMERICA

pro|CHILE

PROMOTORA DEL COMERCIO EXTERIOR DE COSTA RICA

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
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

Otras herramientas de inteligencia comercial:

INTERNACIONAL:

The screenshot shows the ITC Trade Map website. At the top, it says 'TRADE MAP Trade statistics for international business development'. Below this, there are navigation tabs for 'Home & Search', 'Data Availability', 'Reference Material', 'Other ITC Tools', and 'More'. A search bar is present with options for 'Service' and 'Product', and a 'Country / Region' dropdown. There are also buttons for 'Imports' and 'Exports'. Below the search area, there are three charts: 'Concentration and average distance in 2017', 'Importing markets in 2017', and 'Growth of countries' imports'. The charts show data for various countries like China, Japan, and the US.

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'. There are navigation tabs for 'STANDARDS', 'NETWORK', 'TRENDS', 'COMMUNITY', and 'ABOUT'. A 'Welcome to our new Standards Map!' message is displayed. Below this, it says 'Standards Map provides information on standards, codes of conduct and audit protocols addressing sustainability hotspots in global supply chains.' There is a 'Partner view' filter option.

<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'. There are navigation tabs for 'CASA', 'PRODUCTOS', 'MERCADOS', 'EXPORTADORES', 'ACERCA DE', 'RECURSOS', and 'HERRAMIENTAS DE ITC'. The main content area is titled 'Detectar oportunidades de exportación para el desarrollo comercial'.

Detectar oportunidades de exportación para el desarrollo comercial

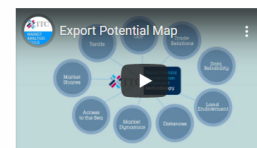
El Mapa de Potencial de Exportación es una herramienta gratuita que convierte el análisis económico en información comercial práctica utilizando la [metodología de potencial de exportación del ITC](#).

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/>

The screenshot shows the Global MRL Database website. The header includes the logo and 'GLOBAL MRL DATABASE'. There are navigation tabs for 'Pesticide MRLs', 'Change Report', 'Market info', 'User Guide', and 'FAQs'. The main content area is titled 'Pesticide MRL Change Report'. It includes a search bar and several filter sections for 'Commodities', 'Pesticides', and 'Markets'. There are also 'Report Options' and a 'Date Range' selector.

<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 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



Perfil de tu producto

PASO III: Perfil de tu producto

Adaptación a las tendencias

Adaptación al cumplimiento de las regulaciones.



PASO III: Perfil de tu producto

Regulaciones para exportar:



Requisitos de acceso a mercados (RAM)

ram.promperu.gob.pe

Perú

Inicio Condiciones de uso Material complementario Boletines Calendario de actividades Contacto Suscripción

Pecana, con cáscara secado al natural

Nombre científico: *Carya illinoensis* | Partida arancelaria: 0802.99.00.00

[Nueva Búsqueda](#)

[Descargar resultados](#)

Requisitos Fitosanitarios

Pecana, con cáscara secado al natural, es un producto de la Categoría de Riesgo Fitosanitario CRF (3) Para la exportación se debe de tener el certificado Fitosanitario emitido por parte de SENASA – PERU, el cual debe de ser tramitado en la VUCE.

Institución que regula este requisito en el país destino

- Animal and Plant Health Inspection Service – APHIS (Servicio de Inspección de Animales y Plantas)
- Food and Drug Administration FDA (Administración de Alimentos y medicamentos)

Institución que regula este requisito en el país de origen

- Servicio Nacional de Sanidad Agraria - SENASA

Para el ingreso a Estados Unidos se requiere:

Requisitos generales del etiquetado de alimentos:

- Denominación del producto
- Declaración del contenido neto
 - Las declaraciones de peso se expresarán en términos de libra y onza. (lb, oz)
 - El uso del sistema metrico internacional está permitido de forma complementaria. Ejemplo: Net wt 1 lb 8 oz (680g)
- Nombre y dirección del responsable
 - La etiqueta debe declarar el nombre y dirección del productor, empacador o distribuidor. Debe incluir la dirección, ciudad, país y código postal.
- Lugar de Origen

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, Reino Unido e Indonesia.

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/>



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. Calendario: <https://exportemos.pe/promociona-tu-oferta-exportable/calendario-de-eventos-promocion-comercial>
- **Perú Marketplace** canal online gratuito que Mincetur y PROMPERÚ ponen a disposición para la promoción de la oferta exportable peruana <https://www.perumarketplace.com/>

The image displays two screenshots of digital platforms for promoting Peruvian products. The top screenshot shows the 'Calendario de eventos de promoción comercial' (Commercial Event Calendar) on the website 'Exportemos.pe'. The page features a navigation menu with options like 'Inicio', 'Descubre Oportunidades', 'Promociona tu Oferta', 'Fortalece tus Capacidades', and 'Conéctanos'. The main content area is titled 'Calendario de eventos de promoción comercial' and includes a sub-header 'Participo en ruedas virtuales, ferias y misiones comerciales'. Below this, there's a section for 'Calendario de eventos comerciales 2024' with filters for 'Sector productivo', 'Tipo de evento', and 'Mercado', along with 'Listado' and 'Calendario' buttons.

The bottom screenshot shows the 'PERU MARKETPLACE' interface. It has a red header with the logo and navigation options like 'Browse by Category', 'Products', and a search bar. Below the header is a large banner with the text 'ENDLESS BUSINESS OPPORTUNITIES' and an image of a wooden bowl filled with quinoa. At the bottom, there are category tabs for 'Agriculture & Food', 'Grain', 'Confectionery', 'Fruit', 'Plant & Animal Oil', and 'Nuts', each with a corresponding product image.

PASO IV: Promoción de tu producto

¿Dónde puedo encontrar más información acerca ferias internacionales?



Perú
MODADECOR
ALPACA *fiesta*

BACK
TO THE
ORIGIN

Thinking about the future
23-24 de octubre 2024

Home Sobre la Industria Sobre el Evento Expositores Compradores

PASO IV: Promoción de tu producto

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

1. Posicionamiento web
2. Presencia en redes sociales
3. Participa en blogs
4. Interactúa con tus clientes
5. Acércate a tus clientes



5

Contacto Comercial

PASO V: Contacto comercial

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

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



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.





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



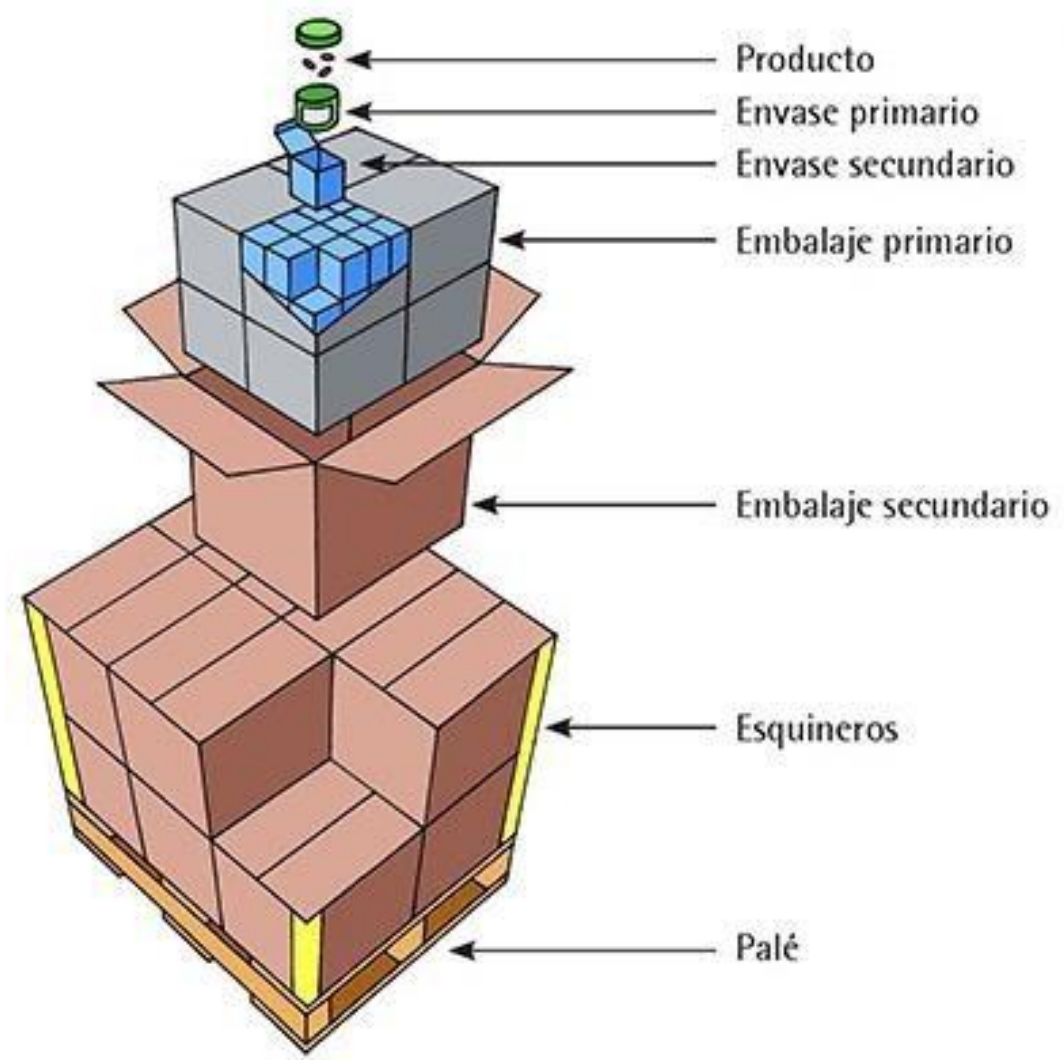
Fuente: <http://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/despacho/index.html#>

7

Embarque al exterior

PASO VII: Embarque al exterior

Envases y embalajes:



Paso VII: Embarque al exterior

Modalidades de transporte internacional



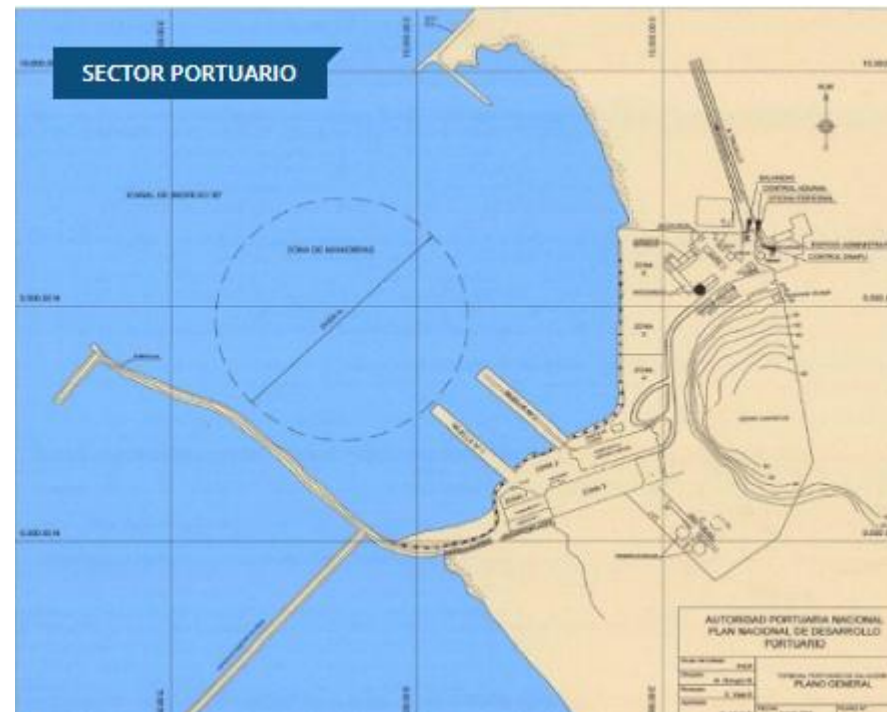
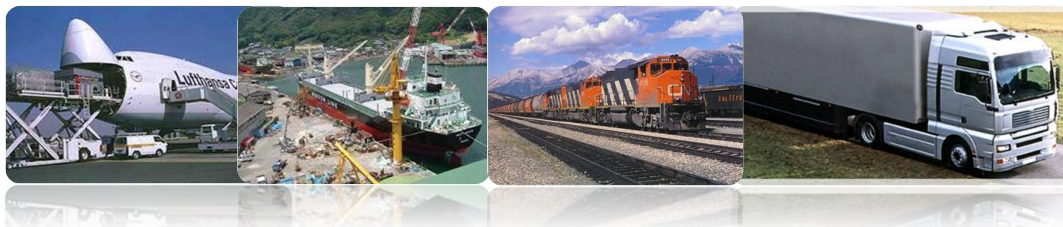
Terrestre



Aéreo



Marítimo



PASO VII: Embarque al exterior

¿Dónde encontrar información de los operadores logísticos?



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