



Seminarios virtuales Miércoles del exportador

# Aprendiendo a exportar paso a paso

---

**Claudia  
Cervantes**

Departamento de Asesoría Empresarial  
y Capacitación

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

Lima, 21 de junio de 2023

# Tabla de contenido

## Exportando paso a paso

Así, todos  
podemos hacerlo

1

RUC

### Formalización de tu empresa

Antes que nada, debes estar formalizado como persona natural o jurídica. Tu empresa tiene que estar reconocida legalmente y contar con número de RUC. Asimismo, debes estar habilitado para emitir boletas de venta o facturas comerciales. Este procedimiento se realiza en la SUNAT.

2

### Estudio del mercado

Tienes que realizar un análisis del mercado internacional para determinar la demanda potencial y las oportunidades de negocios. Para ello, debes consultar con fuentes de información, tales como estadísticas y bibliografía especializada, así como asistir a actividades de capacitación. Toda esta información está disponible para ti en el portal SIICEX: [www.siicex.gob.pe](http://www.siicex.gob.pe).

3

### Perfil de tu producto

Debes efectuar un análisis sobre las características de tu producto para determinar si es exportable:

- ¿Responde a las necesidades, gustos y preferencias, modas y tendencias de consumo en el exterior?
- ¿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?

En caso de no contar aún con un producto, te sugerimos considerar la etapa de búsqueda y selección de proveedores locales y la adaptación del producto a los requerimientos del mercado internacional.

4

### Promoción de tu producto

Para que tu mercancía pueda ser conocida en el mercado internacional es necesario utilizar herramientas de promoción comercial, como las ferias internacionales, que no solo permiten exhibir tu producto sino también establecer contacto con potenciales compradores, así como evaluar a la competencia.

También existen otras formas de contactar clientes, por ejemplo, a través de la participación en ruedas de negocios, misiones empresariales o incluso con una promoción directa, haciendo uso de las tecnologías de la información. Así, internet se convierte en una herramienta alternativa que te permite reducir costos y tener una aproximación virtual a tus compradores.

5

### Contacto comercial

Una vez establecido el contacto con el comprador potencial y enviada la información sobre tu empresa y tus productos (cotización, catálogos, ficha técnica, muestras), debes desarrollar un contrato de compra-venta internacional.

Si el monto exportado es mayor a US\$ 5 000, tienes que iniciar el trámite operativo con un agente de aduanas. Para montos menores, cuentas con el servicio Exporta Fácil, que te explicaremos más adelante.

6

### Trámites de aduana

Como exportador, debes enviar a tu agencia de aduanas o agencia de carga los documentos comerciales de embarque exigidos por el importador. En base a ellos, la agencia de aduanas realiza los trámites ante la SUNAT, solicitando 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 US\$ 5 000, tú mismo puedes realizar el trámite de exportación ante la SUNAT.

7

### Embarque al exterior

En 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.

Luego, la agencia de aduanas te entrega los documentos de embarque para que los remitas a tu banco y a tu importador, vía courier. Finalmente, si cuentas con una carta de crédito en la que se establecen 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 conformes, procede a hacer la transferencia del pago a tu cuenta.

### ¡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.

# ¿QUÉ ENTENDEMOS POR EXPORTAR?

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

## **Artículo 60°.- Exportación definitiva**

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

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

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



# Paso I: Formalización de tu empresa



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



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

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

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

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

DECLARACIÓN JURADA DE VALOR

Fo. \_\_\_\_\_ de nacionalidad \_\_\_\_\_ con documento de identidad N° \_\_\_\_\_ domiciliado en \_\_\_\_\_ en \_\_\_\_\_

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

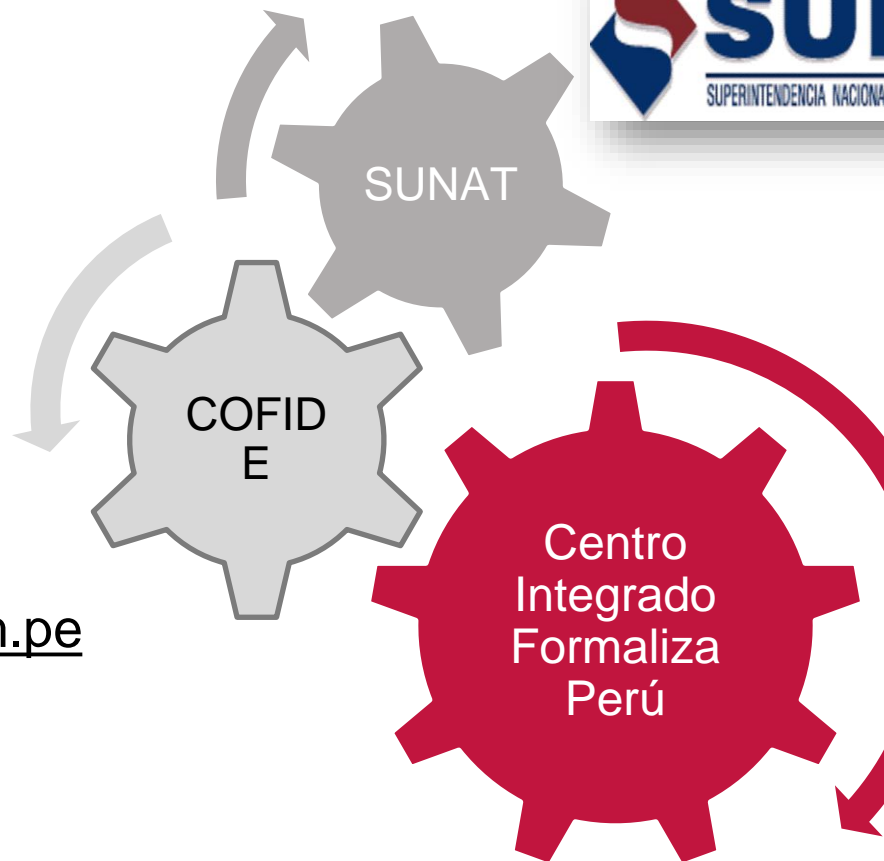
Descripción de la mercancía	Cantidad	Valor FOB	Valor Aduanado	Valor Aduanado con impuestos	Valor Aduanado con impuestos y gastos

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

Lugar, día, mes, año.

\_\_\_\_\_  
Firma

# ¿Dónde encuentro información sobre empresa y formalización?



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

**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](http://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)

## Paso II: Estudio de mercado

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



- Indicadores macroeconómicos
- Política cambiaria.
- Estructura y evolución del mercado interno, su volumen y su aumento.

- Tamaño, crecimiento y densidad de la población y su distribución
- Variaciones climatológicas
- Distribución política
- Sistemas de transporte y comunicaciones

- Definición del segmento objetivo, cuantificación y potencial de crecimiento
- Segmentación según poder de compra
- Hábitos de consumo y sus tendencias
- Motivos de compra y usos del producto



## Costumbres y tradiciones

## Tendencias del mercado



## *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.



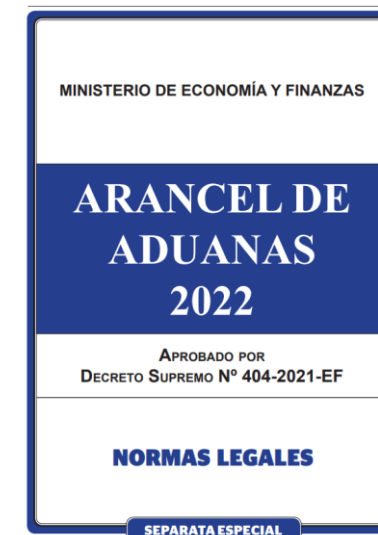
Estudio de mercado

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)

DESPA – PE.00.09 – (Versión: 5) /14/04/2021

Fuente: <https://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/despacho/procAsociados/despa-pe.00.09.htm>

**SUNAT: Área de División de Clasificación Arancelaria**

Muestra para análisis físico-químico, debes pagar una tasa de **S/ 163.00**, de acuerdo con el TUPA de la Sunat (Mesa de Partes Virtual)

Fuente: <https://ww1.sunat.gob.pe/ol-at-ittramitedoc/registro/iniciar>



# Paso II: Estudio de mercado

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

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

### 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.](#)

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

# Paso II: Estudio de mercado

## Información – Infografías



Fichas técnicas de negociación



Infografías



Fichas de perfil del consumidor

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

Libro :Cómo negociar con éxito en 50 países – autor: Llamazarez García, Olegario  
<http://centroinformacion.promperu.gob.pe/cgi-bin/koha/opac-detail.pl?biblionumber=89>  
**INFOCENTER - PROMPERU**



# Paso II: Estudio de mercado

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

### Nacionales



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



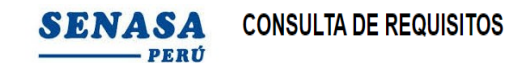
**DETALLADO POR SUBPARTIDA NACIONAL**

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/aeptmen.htm>



### CONSULTA DE REQUISITOS

Importación
  Exportación
  Tránsito Internacional

PRODUCTO:

Buscar

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

Mostrar Requisito

Fuente:

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



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

Guías Internacionales

**Regulaciones para exportar**  
Conoce las regulaciones y requisitos de cada país al momento de exportar

Multimercado	<ul style="list-style-type: none"> <li>Requisitos para la exportación</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 adofificados <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:

**DIAN**  
POR UNA COLOMBIA MÁS HONESTA

El emprendimiento es de todos  
Minhacienda

DIAN - MUSICA - ARANCEL

Consultas Arancel

General

Por medidas

Por código de nomenclatura

**Perfil de la mercancía**

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

**PROCOLOMBIA**  
EXPORTACIONES TURISMO INVERSIÓN MARCA PAÍS

GOBIERNO DE MÉXICO SIAVI 4.0

SECRETARÍA DE ECONOMÍA SIAVI SISTEMA DE INFORMACIÓN ARANCELARIA VÍA INTERNET

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	Descripción
01	0101	010101	01010101	01 Animales vivos
01	0101	010101	01010101	0101 Caballos, asnos, mulas y barbaganos, vivos
01	0101	010101	01010101	010110 - Reproductores de raza pura
01	0101	010101	01010101	010110.99 - 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

prom perú

# Paso II: Estudio de mercado

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

POR BLOQUE:



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



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



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



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

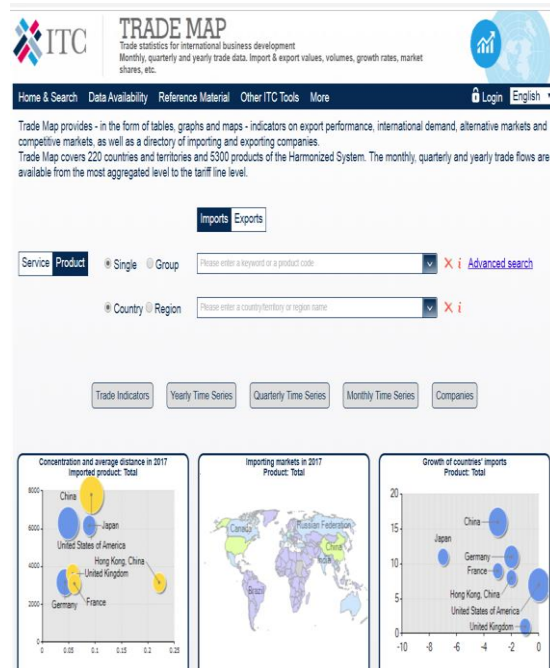


<https://www.mercosur.int/>

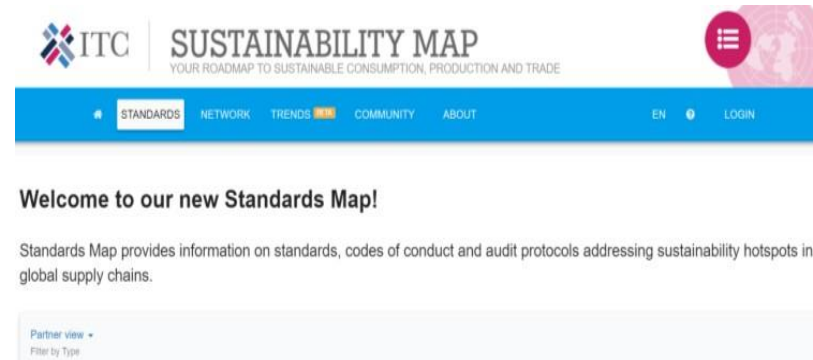
# Paso II: Estudio de mercado

## Otras herramientas de inteligencia comercial:

### INTERNACIONAL:



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



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



### Detectar oportunidades de exportación para el desarrollo comercial

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

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

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

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

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



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



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



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



## Paso II: Estudio de mercado

### ¿Cómo mantenerme informado?



- ✓ **Atención por correo:**  
[exportaciones@promperu.gob.pe](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 por correo Biblioteca Virtual:**  
[infocenter@promperu.gob.pe](mailto:infocenter@promperu.gob.pe)

## Paso III: Perfil de tu producto

Se recomienda analizar las características del producto:

- ✓ ¿Responde a las necesidades, gustos y preferencias, modas y tendencias del mercado al que apuntamos?
- ✓ ¿Se diferencia en algo con respecto a los productos de la competencia?
- ✓ ¿Se ajusta a los requerimientos de cantidad, calidad, etiquetado y protección del medioambiente?
- ✓ ¿Todos los productos peruanos ingresan a los mercados internacionales?

Regulaciones para exportar:

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



# Paso III: Perfil de tu producto

## Regulaciones para exportar:



The screenshot shows the website interface for 'Requisitos de acceso a mercados (RAM)'. At the top, there is a 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 large 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 ...'. A red search button with a magnifying glass icon is positioned to the right of the search bar.

Requisitos de  
acceso a mercados  
(RAM)

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

# Paso III: Perfil de tu producto

## Presentaciones:



Fuente: Mintel.

# Paso III: Perfil de tu producto

- Barreras no arancelarias

FRESCOS

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



PROCESADOS

- ✓ Etiquetado
- ✓ Inspección en aduanas (Registro Aduanero previo)
- ✓ Embalaje de madera (NIF-15)
- ✓ Denominación de Origen.
- ✓ Registro de TTB para bebidas alcohólicas y cigarros
- ✓ **Certificado Sanitario , autorizaciones y/o permiso**



**Mercancías Restringidas**  
Obtén tus autorizaciones de ingreso y salida de mercancías en el país



# Paso III: Perfil de tu producto

- Barreras arancelarias

## Acuerdos vigentes

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

## Acuerdos por entrar en vigencia

- Guatemala y Alianza del Pacífico.

## Acuerdos en negociación

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

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

## ¿Qué Acuerdos Comerciales tenemos?

### En vigencia



### Por entrar en vigencia



### En negociación



# Paso III: Perfil de tu producto

## Arancel Ad valorem, Específico, Mixtos.

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

INGRESE LA PALABRA CLAVE PARA SU PRODUCTO



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

## Derechos de aduana

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

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

**AUTO - CERTIFICABLE:**

TOMA NOTA

USA, Canada, Australia, South Korea

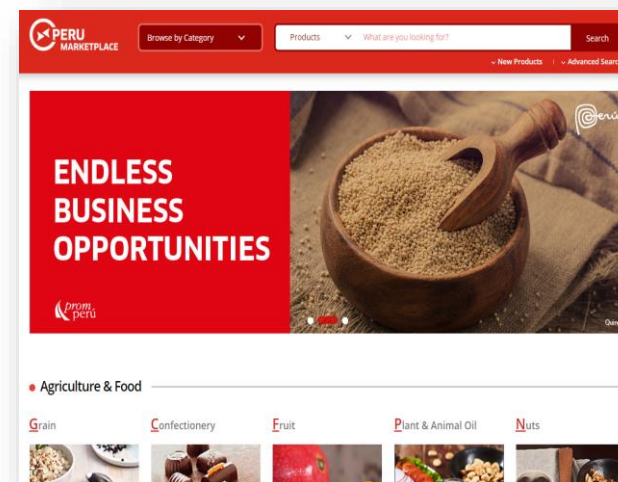


Fuente: <https://www.mincetur.gob.pe/comercio-externo/certificacion-de-origen/>

# Paso IV: Promoción de tu producto

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

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







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

- Posicionamiento web
- Presencia en redes sociales
- Participa en blogs
- Interactúa con tus clientes
- Acércate a tus clientes

Google  
AdWords



## ***Paso V: Contacto comercial***

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

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



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

## *Paso V: Contacto comercial*

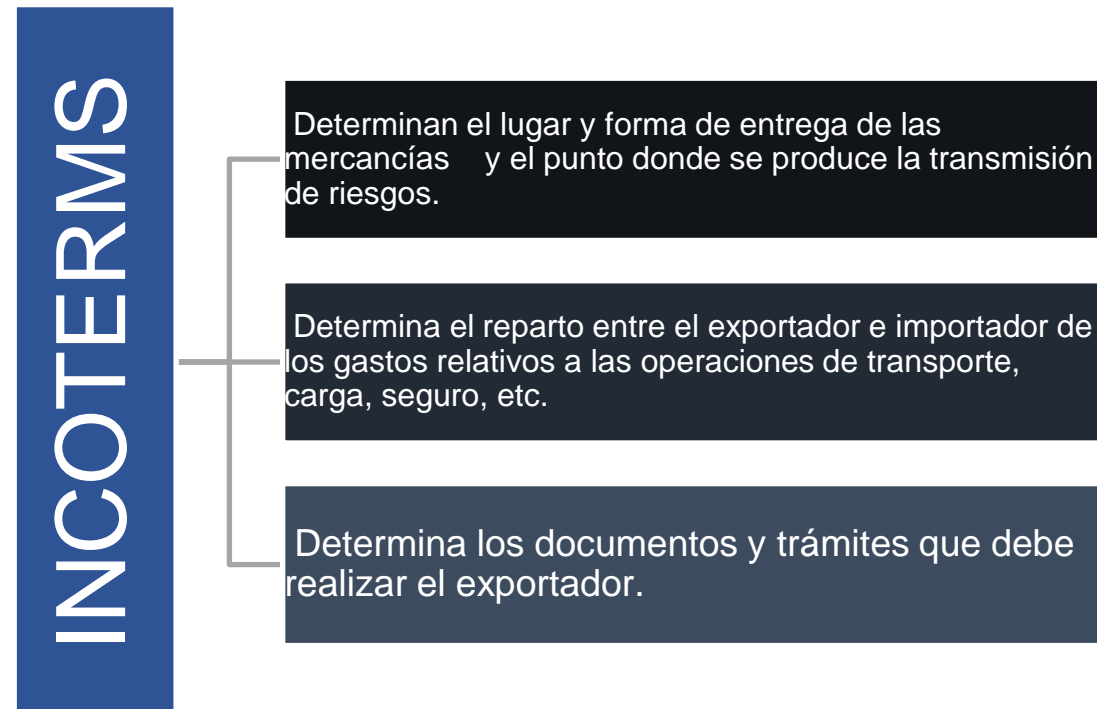
### *Algunas cláusulas a considerar en el contrato de compra venta internacional:*

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

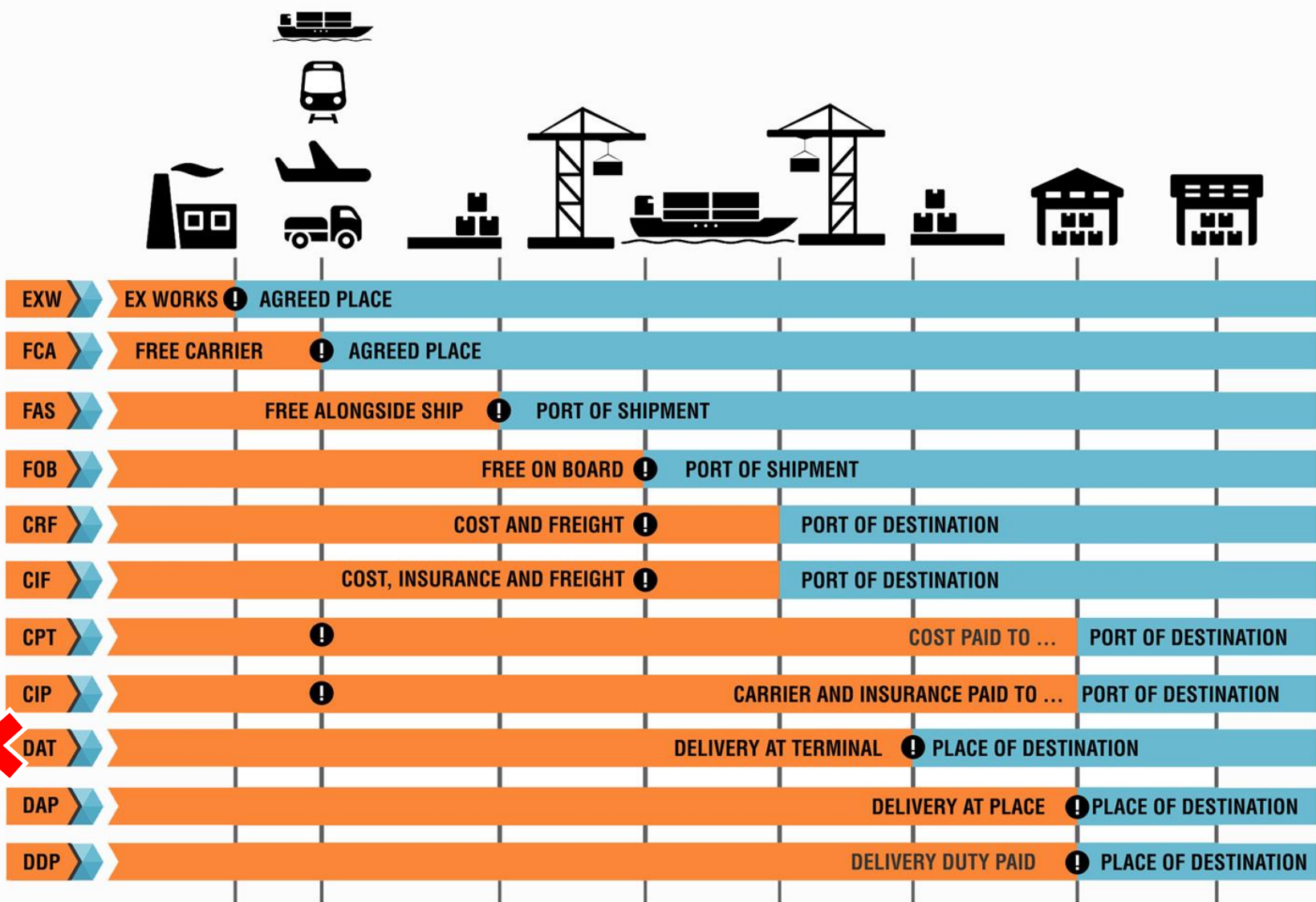


## Paso V: Contacto comercial

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



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



**DPU**



Entregado en el lugar de descarga

Delivered at Place Unloaded

SELLER'S OBLIGATION

BUYER'S OBLIGATION

TRANSFER OF RISK

## *Paso V: Contacto comercial*

- Establecer el medio de pago

Dependerá de:

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

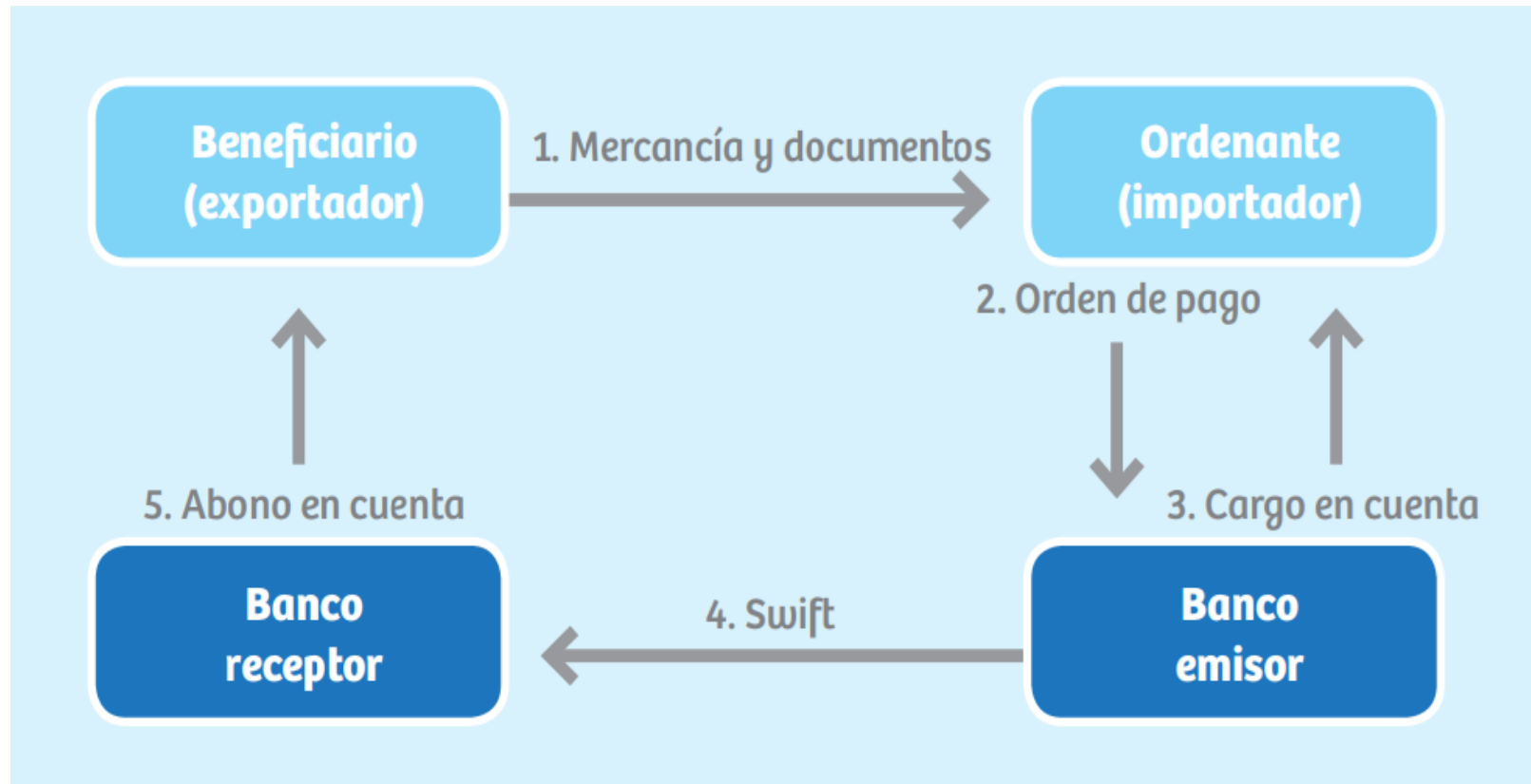


*Promperú pone a tu disposición el Simulador Financiero para medios de pago, financiamientos y garantías.*

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

## Paso V: Contacto comercial

### Transferencia internacional



1. Mercancía y documentos

2. Orden de pago

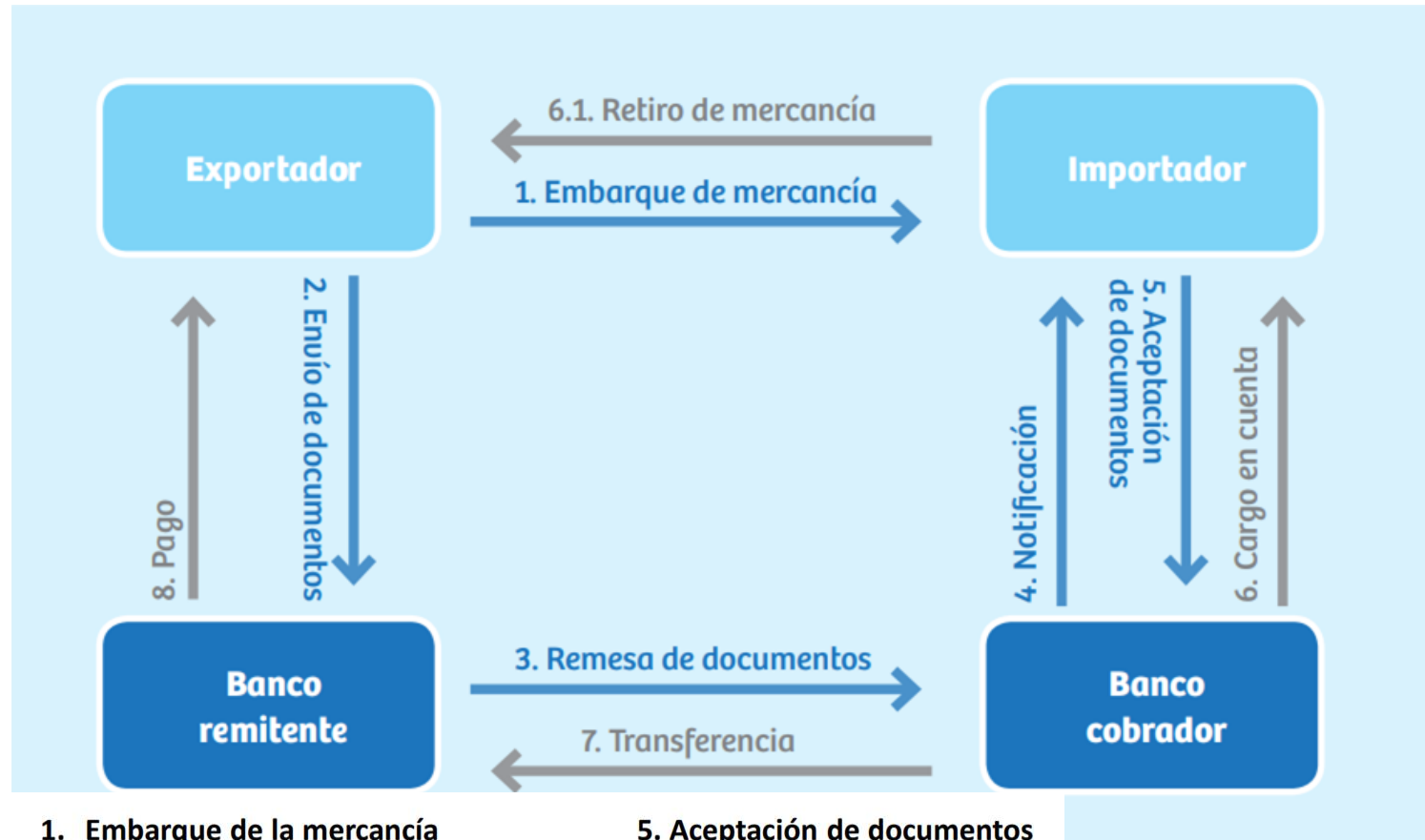
3. Cargo en cuenta

4. Swift

5. Abono en cuenta

# Paso V: Contacto comercial

## Cobranza documentaria



1. Embarque de la mercancía

2. Envío documentos

3. Remesa de documentos

4. Notificación

5. Aceptación de documentos

6. Cargo en cuenta

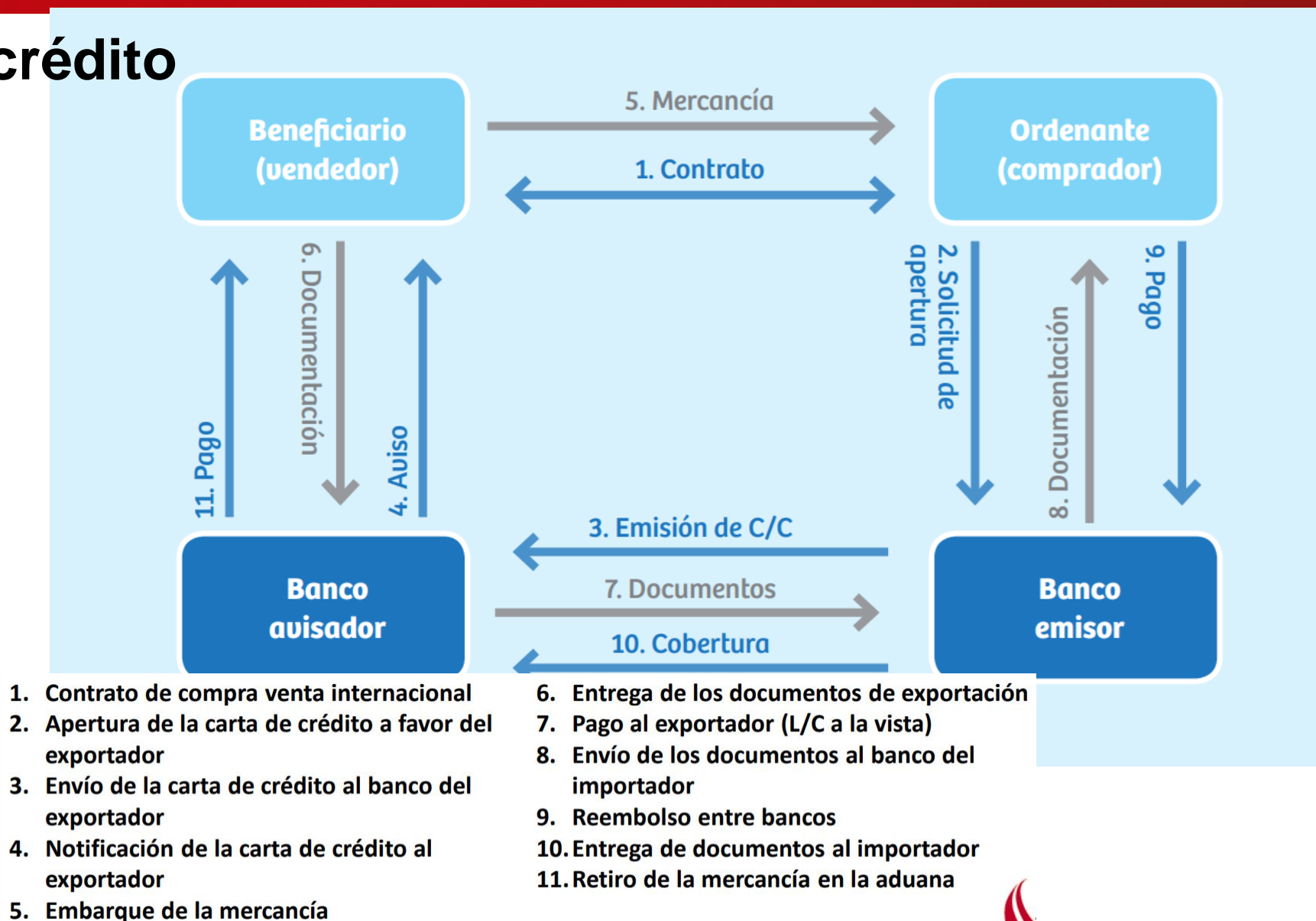
7. Retiro de mercancía

8. Transferencia

9. Pago

# Paso V: Contacto comercial

## Carta de crédito



## Paso VI: Trámite de aduanas

### MODALIDADES DE EXPORTACIÓN

#### EXPORTACIÓN DEFINITIVA

Formato de Declaración Única de Aduanas (DAM)

Valor FOB desde 5000.00 Dólares (>)

Sí interviene Agente de Aduana

#### EXPORTACIÓN SIMPLIFICADA

Formato de Declaración Simplificada de Exportación (DSE)

Valor FOB hasta 5000.00 Dólares (<)

No interviene Agente de Aduana

Formato de Declaración Exporta Fácil (DEF)

Valor FOB hasta 7500.00 Dólares y un límite de peso de 30Kg por bulto.

No interviene Agente de Aduana

# Paso VI: Trámite de aduanas



# Paso VI: Trámite de aduanas

## Documentos comerciales generales :

FACTURA COMERCIAL			
(Nombre y dirección completos del exportador)			
Referencia al contrato u orden de pedido		FACTURA N°	Número de documento
Facturar a:		FECHA	Fecha de emisión
Pedido N°			
Cantidad	Descripción	Precio Unitario	Valor total
	Descripción de la mercancía, cantidad, precio unitario.		
	Condiciones de entrega (Incoterms) y pago		
	Otros detalles del embarque		
Enviado por:			
el:			
Firmado: .....			
Fecha :			

Formato de Factura Comercial

LISTA DE EMPAQUE				
La presente lista se refiere a la factura N°				
de fecha				
Cantidad	Número	Contenido de cada bulto	Dimensiones de cada bulto	Peso bruto de cada bulto

Formato de Lista de empaque

# Paso VI: Trámite de aduanas

## Documentos comerciales específicos :

- Certificados autorizaciones y /o Permisos
  - ✓ Certificado fitosanitario / zoosanitario (SENASA)
  - ✓ Certificado sanitario (DIGESA, DIGEMID)
  - ✓ Certificado Productos Hidrobiológicos (SANIPES)
  - ✓ Permiso de exportación CITES (Serfor)
  - ✓ Certificado de origen (ADEX, SNI, CCL y cámaras de comercio regionales) o sistema de auto certificación (EEUU, Canadá y Corea del Sur) – **NO OBLIGATORIO**
  - ✓ Otros Certificados

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

The image displays several official Peruvian export certificates:

- CERTIFICADO SANITARIO (DIGESA):** Issued by the Ministry of Health, Directorate General of Environmental Health (DIGESA). It certifies food products, specifically 'ESPARRAGOS EN CONSERVA' (Asparagus in can). It includes details like the exporter (M.L. CARRETERA A LOS MOLINOS LA TIQUINIA - ICA), destination (THAILAND), and date (LIMA, ABRIL 00, 2008).
- CERTIFICADO FITOSANITARIO (SENASA):** Issued by the National Service of Agricultural Health (SENASA). It certifies plant products, specifically 'VINO DE UVA' (Grape wine). It includes details like the exporter (AGRICOLA RIACHUELO S.A.C.), destination (THAILAND), and date (27-04-2011). It also mentions 'TRATAMIENTO DE DESINFESTACION O DESINFESTACION' (Disinfestation treatment).
- CERTIFICADO DE ORIGEN (ADEX):** Issued by the Latin American Association of Integration (ADEX). It certifies origin for various goods like 'PANTALONES DRILL BEIGE', 'CAMISA OXFORD BLANCO MELANGA', etc. It includes a table of goods and their respective values.
- ADDITIONAL DECLARATION (SENASA):** A supplementary declaration for export, mentioning 'FRESH TABLE GRAPES' and 'cold disinfestations'.



# Paso VI: Trámite de aduanas

## EXPORTACION DEFINITIVA

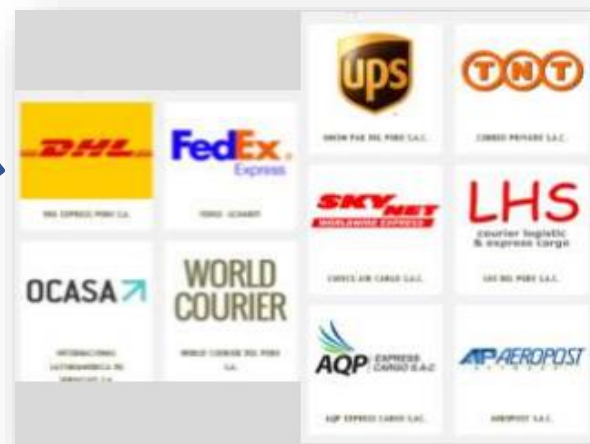
Aduana	Código	DECLARACION UNICA DE ADUANAS (A)				2 REGISTRO DE ADUANA
MARITIMA DEL CALLAO	118					
NP Orden	Destinación	Modalidad	Tipo Despacho	NP DUA Prov.	Nº Declaración: 000001	
000001	10	1	NORMAL		Fecha Numeración: 01/01/2013	
1 IDENTIFICACION		1.1 Importador/Exportador				Sujeto a: ROJO
		BERPAZ TEXTILES S.A.C.				
1.2 Código y Documento de Identificación		1.3 Dirección de Importador/Exportador		1.4 Cod.Ubi.Geo.		
4-20508718781		JR. HIPOLITO UNANUE 1664 URB. SAN PABLO LA 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 Término Des/Embar		3.5 Empresa Transporte (T/R) Código	3.6 Seguridad Transporte (T/R) Código	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): GATE GOURMET PERU S.R.L.		2.2 N° RUC: 20341848955	
2.3 Dirección: ELMER FAUCETT		2.4 País Destino: AZERBAIJAN	
3. TRANSPORTE ALMACENAMIENTO			
3.1 Via de Transporte AEREA(4)	3.2 Empresa de Transporte COD (IB)	3.3 Nave Vuelo o Placa	3.4 Doc Transporte DEMB556458
3.5 Fecha Embarque	3.6 N° de Manifesto	3.7 Cod. Aduana Salida AEREA DEL CALLAO	3.8 N° Bultos 200
3.9 Peso Bruto 80		3.10 Depósito Temporal COD AQP EXPRESS CARGO S.A.C. - 3913	
3.11 Dirección/local designado por el exportador			
4. DECLARACION DE MERCANCIAS			
Serie	SubPartida Nacional	Descripción de la Mercancia	valor FOB Cant. UF Unid. Med/DUA Prec/Reg Ap
1	8409985000	Camisas para Verano	1,500.00 200.00 U



ExportaFácil		DECLARACION EXPORTA FACIL	
		Caja Postal: CP-72, EM-1, CN-22, CN-23 "A"	
		DSE No	244- 2007-48- 000019-6
		Moro:	Fecha: 20/06/2007
1	Exportador (remitente): JUAN ROJAS TORRES	RUC : 1044070236	
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: 28010
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.



# Paso VI: Trámite de aduanas

## Documento de transporte específico :

- Constituyen documentos de contrato **entre exportador y transportista para traslado** de productos desde origen a destino.
- Contrato de fletamento con el transportista, el cual tiene **carácter de título de propiedad de la mercadería**.
- Evidencia del contrato de transporte suscrito con el transportista y sus condiciones.
- Demuestran recepción de mercadería por transportista.
- Permite el retiro de mercadería.
- Son títulos valores que demuestran propiedad

**BILL OF LADING FOR COMBINED TRANSPORT SHIPMENT OR PORT TO PORT SHIPMENT**

Shipper: **Dominy (Pty) Limited**  
Address: **Adderley Road, North End, Port Elizabeth**  
Company or Order: \_\_\_\_\_

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

Voyage No.: **1378G** Port of Loading: **Port Elizabeth (3)** Place of Delivery: \_\_\_\_\_

Port of Discharge: **New York (3)**

Container No.: **MK 25Z (4)** Container No. **GSTU 2150221** Seal No. **388487**

Number and Kind of Packages, description of Goods: **500 Hackshaw Model TS 2 with Safety Guard (5)**

Gross Weight: **280 kg** Measurement: **0.6000**

L/C No. **188688/DLC (6)** Shipped on Board **12 August 2002 (7)**

Freight and Charges: **Freight Prepaid (8)**

Port of Discharge: **Port Elizabeth** Place and Date of Issue: **Port Elizabeth / 12 August 2002 (9)**

Number of Original Bills of Lading: **3 / Three (10)** For "On" Ship As Carrier: **D.C. Johnson (11)**

## *Paso VII: Embarque al exterior*

### **Modalidades de transporte internacional**



**Terrestre**



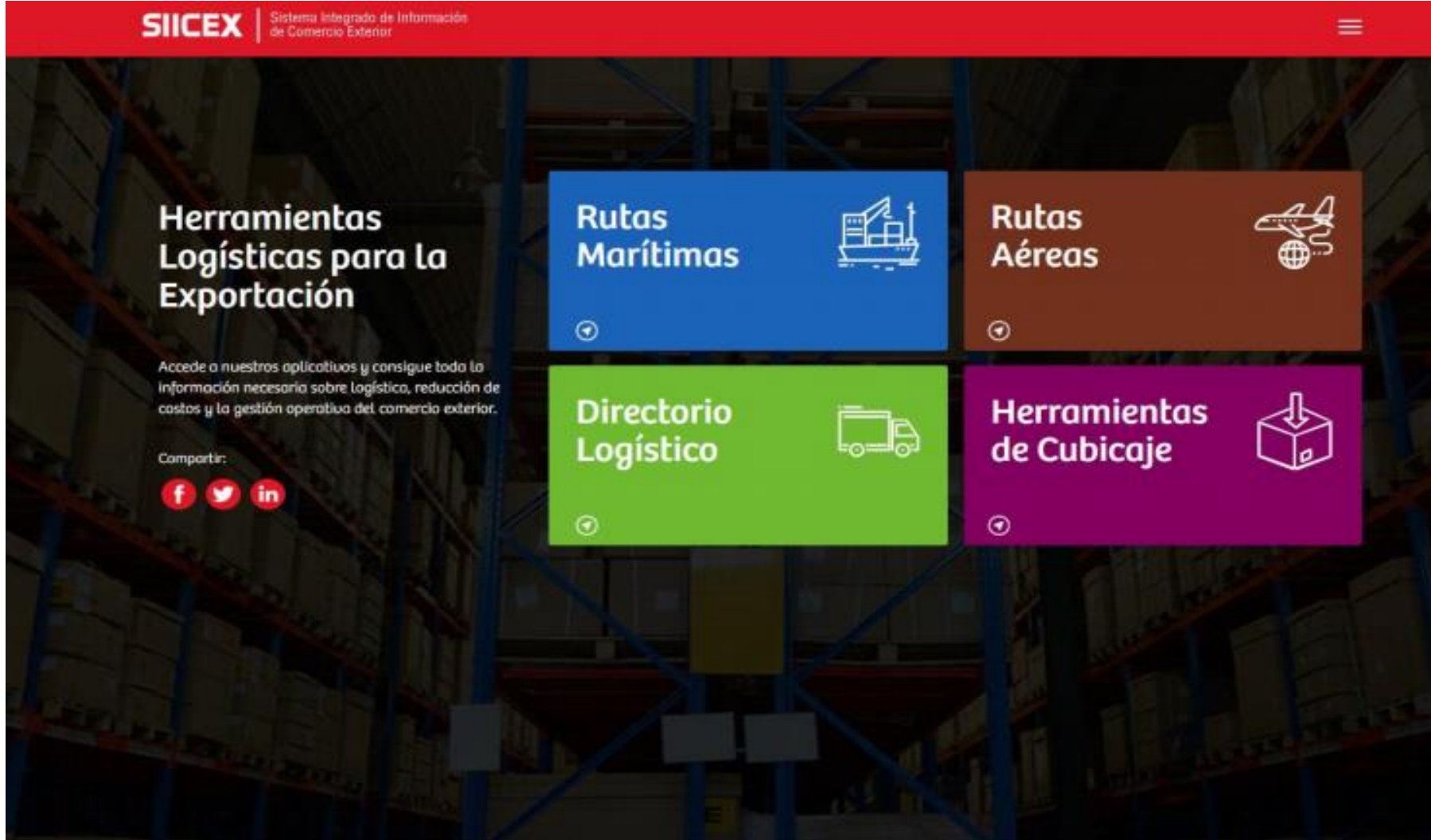
**Aéreo**



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



# ¿Dónde encontrar información de los operadores logísticos?



The screenshot displays the SIICEX website interface. At the top left, the logo 'SIICEX' is followed by the text 'Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior'. A hamburger menu icon is located at the top right. The main content area features a dark background with a grid of four colored buttons: a blue button for 'Rutas Marítimas' (with a ship icon), a brown button for 'Rutas Aéreas' (with an airplane icon), a green button for 'Directorio Logístico' (with a truck icon), and a purple button for 'Herramientas de Cubicaje' (with a box icon). To the left of these buttons, the text 'Herramientas Logísticas para la Exportación' is prominently displayed, followed by a paragraph: 'Accede a nuestros aplicativos y consigue toda la información necesaria sobre Logístico, reducción de costos y la gestión operativa del comercio exterior.' Below this text are social media sharing icons for Facebook, Twitter, and LinkedIn.

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