



Seminarios Miércoles del exportador

Aprendiendo a exportar paso a paso - café y granos andinos

Lizbeth Reyes

Departamento de Asesoría Empresarial
y Capacitación

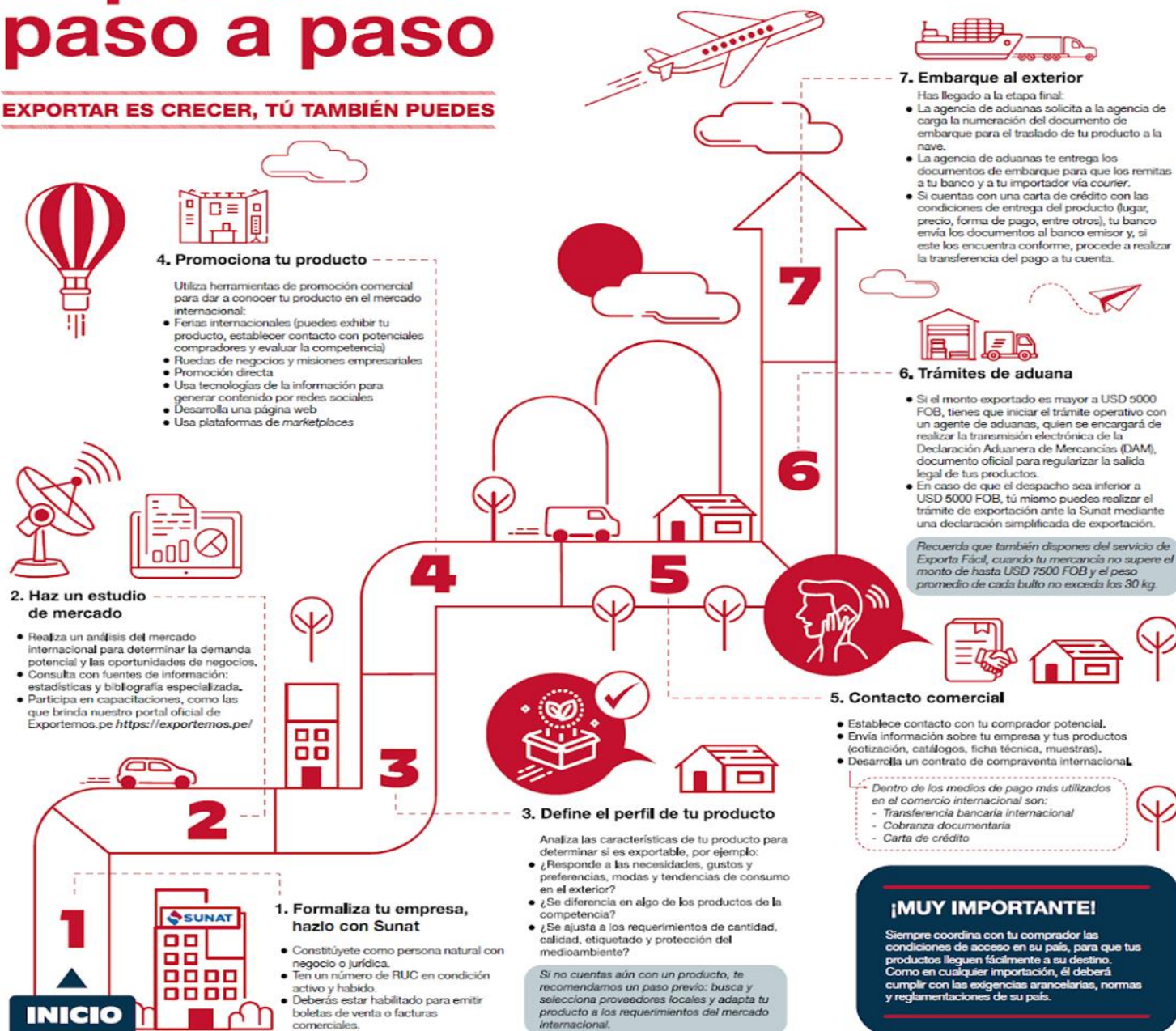
exportaciones@promperu.gob.pe

Lima, 09 de julio de 2025

Exportando paso a paso

EXPORTAR ES CRECER, TÚ TAMBIÉN PUEDES

TABLA DE CONTENIDO



¡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”.*

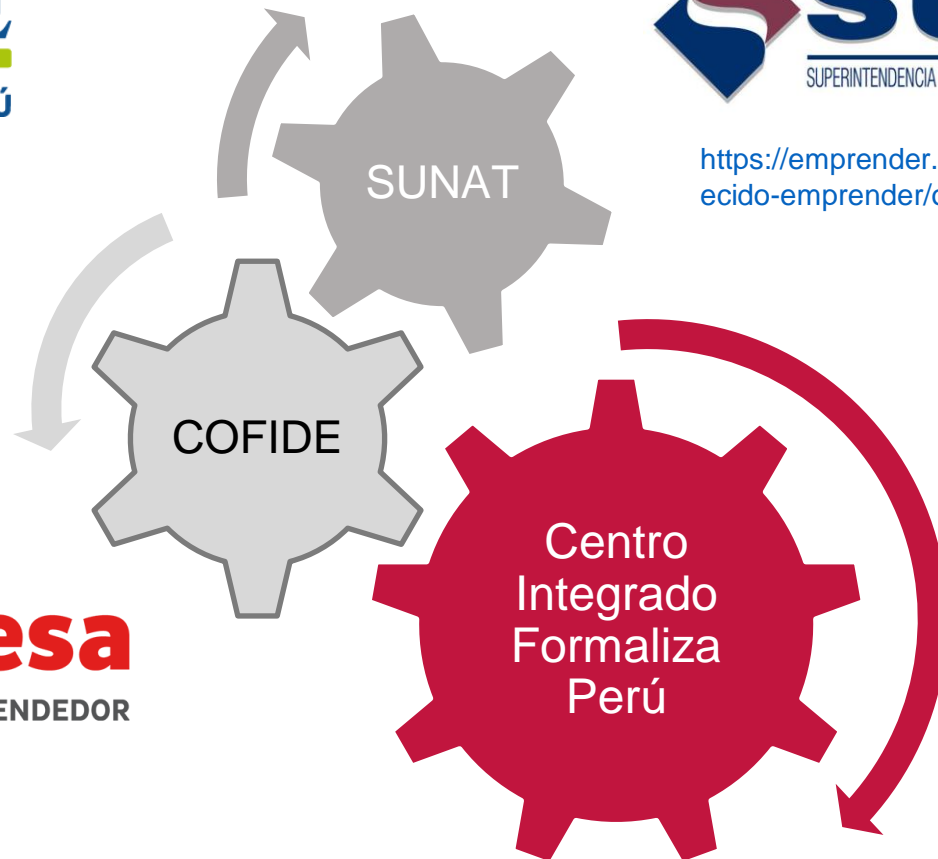
¿Dónde encuentro información sobre empresa y formalización?



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



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



PLATAFORMA DE APOYO AL EMPRENDEDOR

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

Formaliza Perú

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

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

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

Consultas al WhatsApp
920 000 316

Consultas al correo electrónico
formalizaperu@trabajo.gob.pe

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

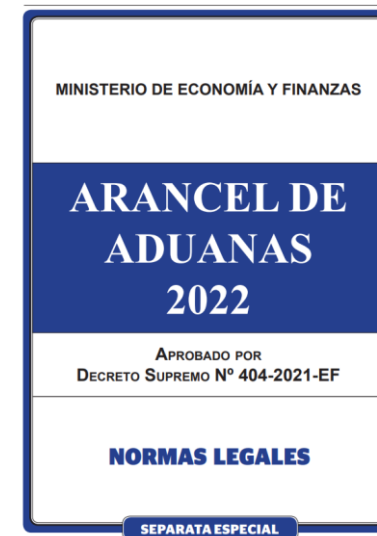


2 Estudio de Mercado

PASO II: Estudio de Mercado

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

ALFOMBRA DE NUDO DE ALPACA



Fuente: https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/2676619/DS404_2021EF.pdf

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

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

SUNAT: Área de División de Clasificación Arancelaria

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

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



Partida del sistema armonizado →

09.01

Café, incluso tostado o descafeinado; cáscara y cascarilla de café; sucedáneos del café que contengan café en cualquier proporción.

Subpartida del sistema armonizado →

- 0901.11
- 0901.11.10.00
- 0901.11.90.00
- 0901.12.00.00
- 0901.21
- 0901.21.10.00
- 0901.21.20.00
- 0901.22.00.00
- 0901.90.00.00

- Café sin tostar:
 - - Sin descafeinar:
 - - - Para siembra
 - - - Los demás
 - - Descafeinado
- Café tostado:
 - - Sin descafeinar:
 - - - En grano
 - - - Molido
 - - Descafeinado
- Los demás

Partida del sistema armonizado →

10.08

Alforfón, mijo y alpiste; los demás cereales.

Subpartida del sistema armonizado →

- 1008.10
- 1008.10.10.00
- 1008.10.90.00
- 1008.21.00.00
- 1008.29.00.00
- 1008.30
- 1008.30.10.00
- 1008.30.90.00
- 1008.40.00.00
- 1008.50
- 1008.50.10.00
- 1008.50.90.00
- 1008.60.00.00
- 1008.90
- 1008.90.21.00
- 1008.90.29.00
- 1008.90.91.00
- 1008.90.99.00

- Alforfón:
 - - Para siembra
 - - Los demás
- Mijo:
 - - Para siembra
 - - Los demás
- Alpiste:
 - - Para siembra
 - - Los demás
- Fonio (*Digitaria spp.*)
- Quinoa (quinoa) (*Chenopodium quinoa*):
 - - Para siembra
 - - Los demás
- Triticale
- Los demás cereales:
 - - Kiwicha (*Amaranthus caudatus*):
 - - - Para siembra
 - - - Los demás
 - - Los demás:
 - - - Para siembra
 - - - Los demás

← Partida específica

← Partida genérica o bolsa

Año

2024

Mes Inicio

1

Mes Fin

12

Tipo de sector

Todas

Sector

Todas

Partida Arancelaria

0901119000 CAFÉ SIN TOSTAR Y SIN DESCAFEINAR EXCEPT

Consultar

Borrar

Total de países: 54

Agrupación	País	Peso Neto Kg	Valor FOB US\$
NAFTA	Estados Unidos	65.112.748	310.219.198
UNION EUROPEA	Alemania	44.353.033	217.115.781
UNION EUROPEA	Bélgica	26.745.142	123.108.042
NAFTA	Canadá	17.846.659	89.990.151
UNION EUROPEA	Suecia	7.897.015	40.906.139
OTROS	Reino Unido	6.503.720	33.817.460
	Japón	5.762.148	31.871.285
UNION EUROPEA	Países Bajos (Holanda)	6.381.182	31.532.657
	Corea del Sur (República de Corea)	5.590.737	28.402.315

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?



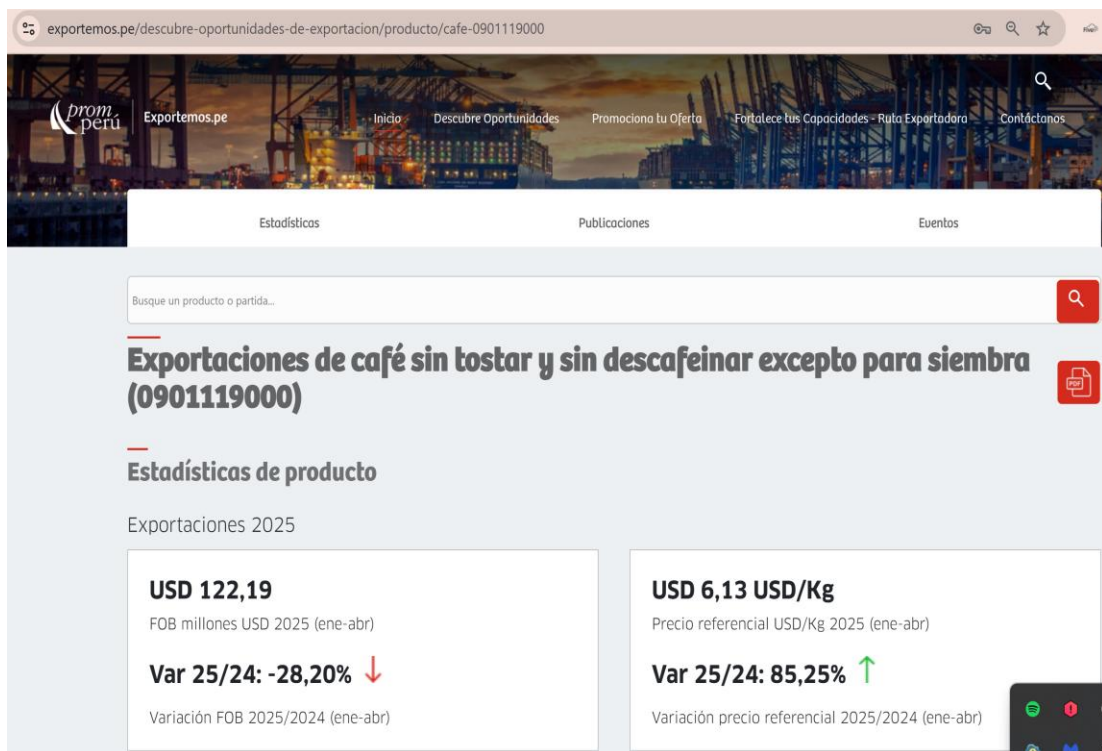
- Indicadores macroeconómicos
- Política cambiaria.
- Estructura y evolución del mercado interno, su volumen y su aumento.

- 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?



Ficha Producto - Mercado

Ficha de mercado para cacao en grano en Estados Unidos-2023

Ficha de mercado para quinua en China-2020

Ficha de mercado para quinua en Chile-2020

Ficha de mercado para café de Polonia-2020

Estudio De Mercado

Estudio de mercado para café y nueces en China-2024

Estudio de mercado para productos procesados en canal e-commerce en Corea del Sur-2023

Estudio de mercado para café en Corea del Sur-2023

PASO II: Estudio de Mercado

Fichas técnicas de negociación

Las fichas técnicas de negociación para Japón, Canadá y Francia ofrecen información clave sobre la cultura de negocios, los estilos de negociación y los hábitos de consumo de cada país. Cada ficha incluye ilustraciones de negociaciones y datos prácticos para facilitar el entendimiento intercultural en el comercio internacional.

Tendencias en envases y embalaje

Esta infografía analiza las tendencias actuales en el sector de envases y embalaje, destacando el impacto del comercio electrónico y la demanda de soluciones sostenibles y personalizadas. Incluye datos sobre el crecimiento del mercado y ejemplos de innovaciones en materiales y diseños.

Infografías

Perfil del consumidor de VIETNAM

Este informe detallado sobre el consumidor vietnamita incluye datos demográficos, socioeconómicos y de comportamiento. Presenta gráficos de barras y mapas que muestran la distribución de la población por grupos etarios y la composición del salario por tipo de trabajo. También se detallan las principales regiones por habitantes y se analizan los riesgos, oportunidades y debilidades del mercado.

Niveles Socioeconómicos: Gráfico de barras que muestra la distribución de la población en cinco niveles socioeconómicos (A, B, C, D, E).

Composición del salario por tipo de trabajo:

Manufactura	US\$ 15 403
Gerencia	US\$ 24 430
Ventas	US\$ 13 372
Alimentación y servicios catering	US\$ 11 138
Banca	US\$ 11 138
Salud y medicina	US\$ 8 609

Principales regiones por habitantes:

- Norte: Hanoi (Capital) - 4%, Hanoi - 2%
- Centro: Da Nang - 1%
- Sur: Ho Chi Minh City (Saigon) - 8%, Can Tho - 1%, Otras ciudades: 84%

Gasto de consumo por tipo de bien y/o servicio:

- Alimentación: 35%
- Transporte: 13%
- Hoteles y Restaurantes: 12%
- Aparatos y Servicios para el Hogar: 7%
- Vivienda: 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

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		

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 leyis enmendada en vigor desde el 20 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

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



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



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

PASO II: Estudio de Mercado

Otras herramientas de inteligencia comercial:

INTERNACIONAL:

ITC TRADE MAP
Trade statistics for international business development
Monthly, quarterly and yearly trade data. Import & export values, volumes, growth rates, market shares, etc.

Home & Search | Data Availability | Reference Material | Other ITC Tools | More

Trade Map provides - in the form of tables, graphs and maps - indicators on export performance, international demand, alternative markets and competitive markets, as well as a directory of importing and exporting companies.
Trade Map covers 220 countries and territories and 6300 products of the Harmonized System. The monthly, quarterly and yearly trade flows are available from the most aggregated level to the tariff line level.

Imports Exports

Service Product | Single | Group | Please enter a keyword or a product code | Advanced search

Country | Region | Please enter a country/territory or region name

Trade Indicators | Yearly Time Series | Quarterly Time Series | Monthly Time Series | Companies

Concentration and average distance in 2017
Imported product: Total

Importing markets in 2017
Product: Total

Growth of countries' imports
Product: Total

www.trademap.org/

ITC SUSTAINABILITY MAP
YOUR ROADMAP TO SUSTAINABLE CONSUMPTION, PRODUCTION AND TRADE

STANDARDS | NETWORK | TRENDS | COMMUNITY | ABOUT

Welcome to our new Standards Map!

Standards Map provides information on standards, codes of conduct and audit protocols addressing sustainability hotspots in global supply chains.

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

ITC Exportar mapa de potencial
DETECTAR OPORTUNIDADES DE EXPORTACIÓN PARA EL DESARROLLO COMERCIAL

CASA | PRODUCTOS | MERCADOS | EXPORTADORES | ACERCA DE | RECURSOS | HERRAMIENTAS DE ITC

Detectar oportunidades de exportación para el desarrollo comercial

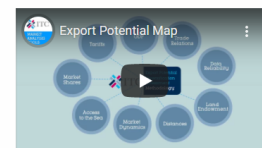
El Mapa de Exportación es una herramienta gratuita que convierte el análisis económico en información comercial práctica utilizando la [metodología de potencial de exportación del ITC](#).

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/>

GLOBAL MRL DATABASE™
A service of BRYANT CHRISTIE INC.

Pesticide MRLs | Change Report | Market Info | User Guide | FAQs

Pesticide MRL Change Report

View up to two weeks of recent MRL updates made to the database. Users may also sign up to be sent daily email notifications when MRL changes are made. Select Commodities, Pesticides, and Markets to include in your search.

Commodities
All Commodities | SHOW ALL | SELECT ALL

Pesticides
All Pesticides | SHOW ALL | SELECT ALL

Markets
All Markets | SHOW ALL | SELECT ALL

Report Options
Date Range: 5/8/2015 - 5/8/2015

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



DETALLADO POR SUBPARTIDA NACIONAL

Retrocéder | Inicio

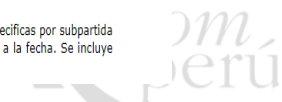
Manual para descarga

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/aeaparten.htm>





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>



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 DIRECCION GENERAL DE SALUD AMBIENTAL. CERTIFICADO SANITARIO. País Exportador: PERU. Descripción: ESPARRAGOS EN CONSERVA. Fecha: 08/08/2008.

MINISTERIO DE AGRICULTURA SENASA. CERTIFICADO FITOSANITARIO. ORGANIZACIÓN DE PROTECCIÓN FITOSANITARIA DEL PERU. Descripción del envío: VITIS VITIFERA. País exportador: PERU. País importador: MALASIA.

CERTIFICADO DE ORIGEN ADEX. ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION. País exportador: PERU. País importador: BRASIL. Declaración de origen jurada.



PARA TODO ALIMENTO FRESCO: CAFÉ EN GRANO VERDE, QUINUA, CHIA, AMARANTO

•Debe contar con un Certificado Fitosanitario emitido por SENASA (Teléf. 313-3300 / 313-3321)

***Este certificado se realizan de manera online por VUCE (Ventanilla Única de Comercio Exterior)**

Para mayor información comunicarse con la Mesa de Ayuda de VUCE: (01) 207-1510 / vuceayuda@mincetur.gob.pe

•Cumplir con la normativa de rotulado y etiquetado (de acuerdo al país del destino)

§ **De ser Orgánico:** Certificado orgánico emitido ante laboratorios acreditados por INACAL Ejemplo: Control Unión <https://www.inacal.gob.pe/acreditacion/categoria/acreditados>

§ **De ser convencional:** También será necesario tomar en cuenta los límites máximos de residuos plaguicidas.

<http://plaguicidasImr.promperu.gob.pe/>

En este caso indicarle que SENASA cuenta con el área de Inocuidad Alimentaria donde se examinan los LMRP - Teléf.: 313-3321 con el Sr. Humberto Reyes para mayor información.

Comercialización	País de Destino	País de Origen
COMERCIALIZACION	ALEMANIA	PERU

Most

REQUISITO FITOSANITARIO DE EXPORTACION

Producto	Nombre Científico	
CAFE, grano verde	Coffea arabica	
País Destino	País de Origen	
ALEMANIA	PERU (MULTIDEPARTAMENTAL)	
País o Destino	Tipo	Estado
COMERCIALIZACION,CONSUMO,INDUSTRIAL,MUESTRA EXPORTACION		AUTORIZADO

Requisito(s) fitosanitario(s)

- REQUISITOS GENERALES:**
Certificado Fitosanitario.
- PLAGAS REGULADAS:**
- DECLARACIÓN ADICIONAL:**
Sin declaración adicional.
- TRATAMIENTO CUARENTENARIO:**
No requiere tratamiento.
- REQUISITOS DE ETIQUETADO:**
Ninguno.
- CONSIDERACIONES PARA LLENAR EL C.F.:**
La emisión del CF deberá realizarse dentro de los 14 días previos a la salida de la carga de territorio peruano.

Fuente:

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

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

090121 – CAFÉ TOSTADO

ALEMANIA



Aranceles aduaneros

Derechos de importación

7,50%

nación más favorecida ⓘ

0%

Preferencia ⓘ

NEPAL



Aranceles aduaneros

Derechos de importación

40%

nación más favorecida ⓘ



Certificado Origen

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



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.



Fuente: <https://www.macmap.org/es/query/customs-duties>

Fuente: <https://www.gob.pe/1042-ministerio-de-comercio-exterior-y-turismo-la-auto-certificacion-para-el-certificado-origen>

PASO III: Perfil de tu producto

Regulaciones para exportar:



Requisitos de acceso a mercados (RAM)

ram.promperu.gob.pe

¿Cómo mantenerme informado?



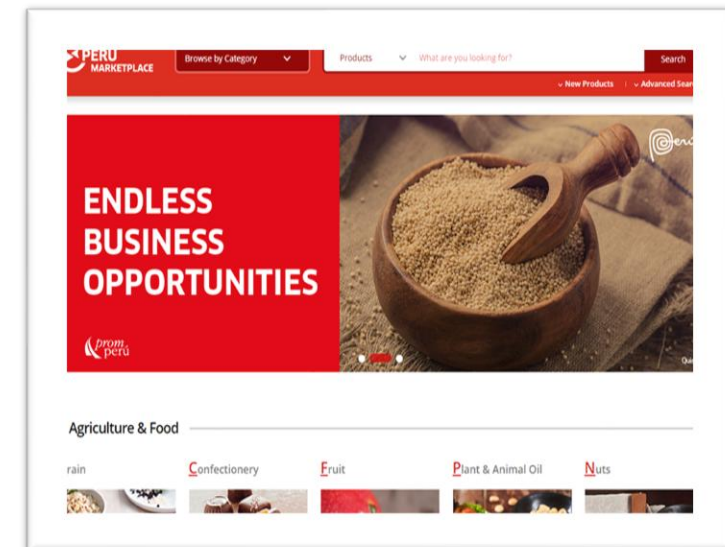
- ✓ **Atención por correo:**
exportaciones@promperu.gob.pe
- ✓ **Atención telefónica:**
(511) 604 5601
- ✓ **Atención por Exportemos:**
Servicios de mensajería instantánea por WhatsApp:
(51) 990 060 194
- ✓ **Atención por Telexportemos:**
Solicita una cita virtual con una asesora: <https://bit.ly/3rtjSQh>
- ✓ **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

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/>



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 Especifica que se acuerde por las partes en el futuro, prevalecerán las condiciones específicas.

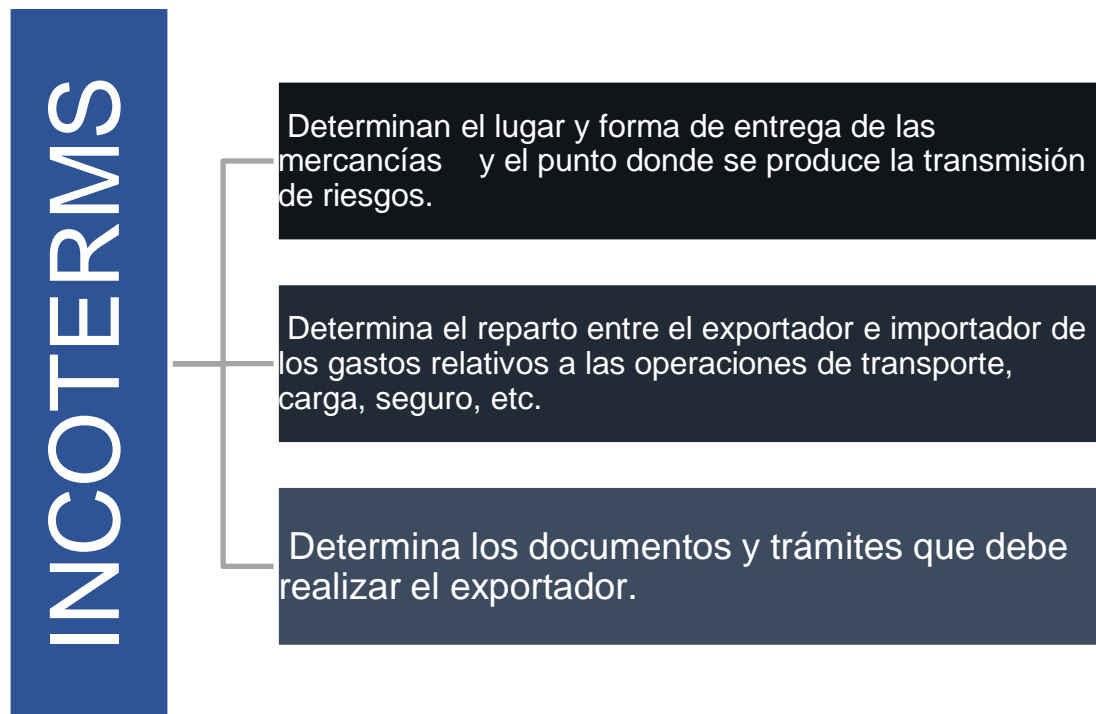
1.2. Cualquier situación en relación con este contrato que no haya sido expresa o implícitamente acordada en su contenido, deberá ser gobernada por:

- 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 inglés) y,

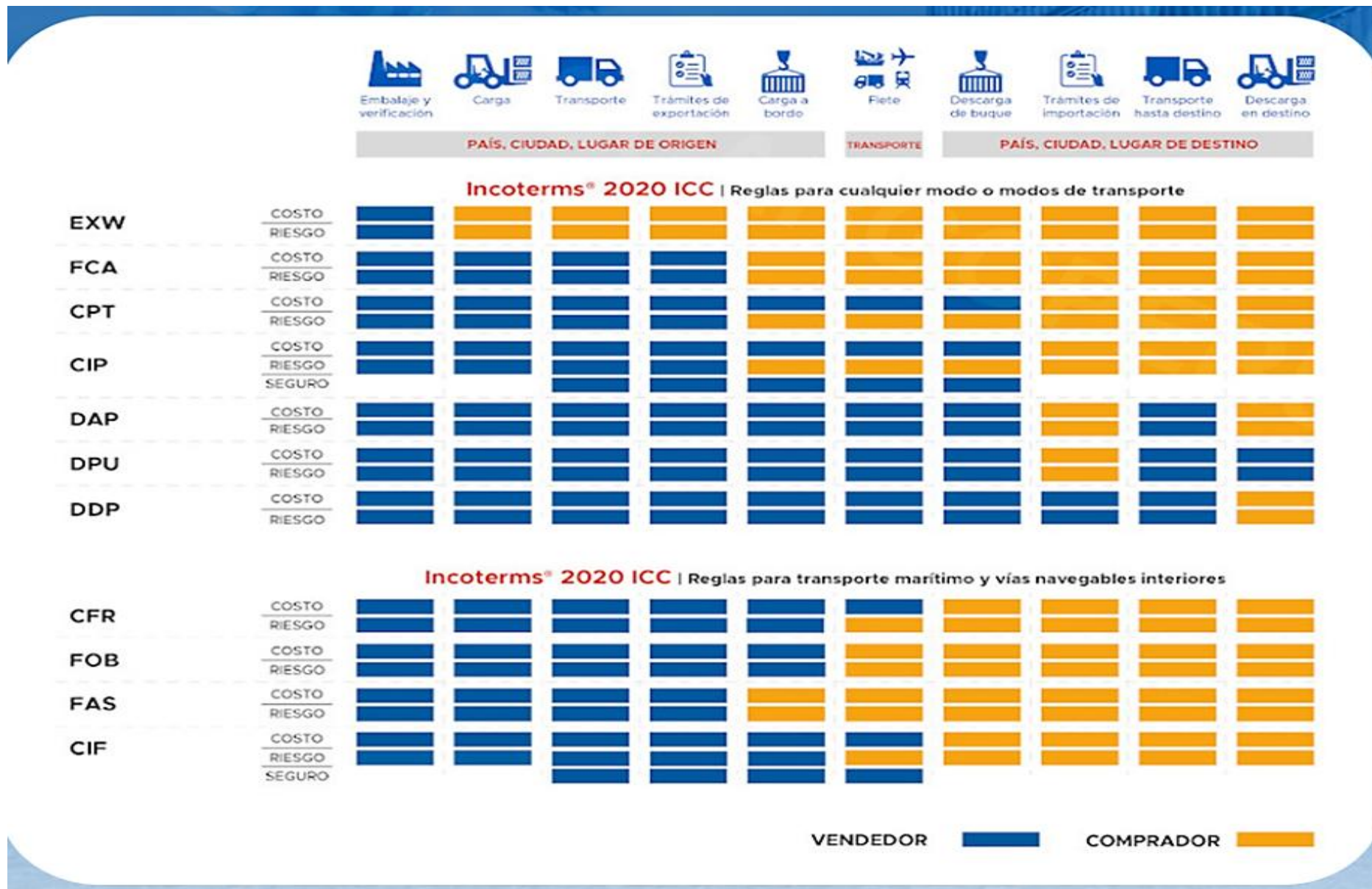


PASO V: Contacto comercial

- 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.

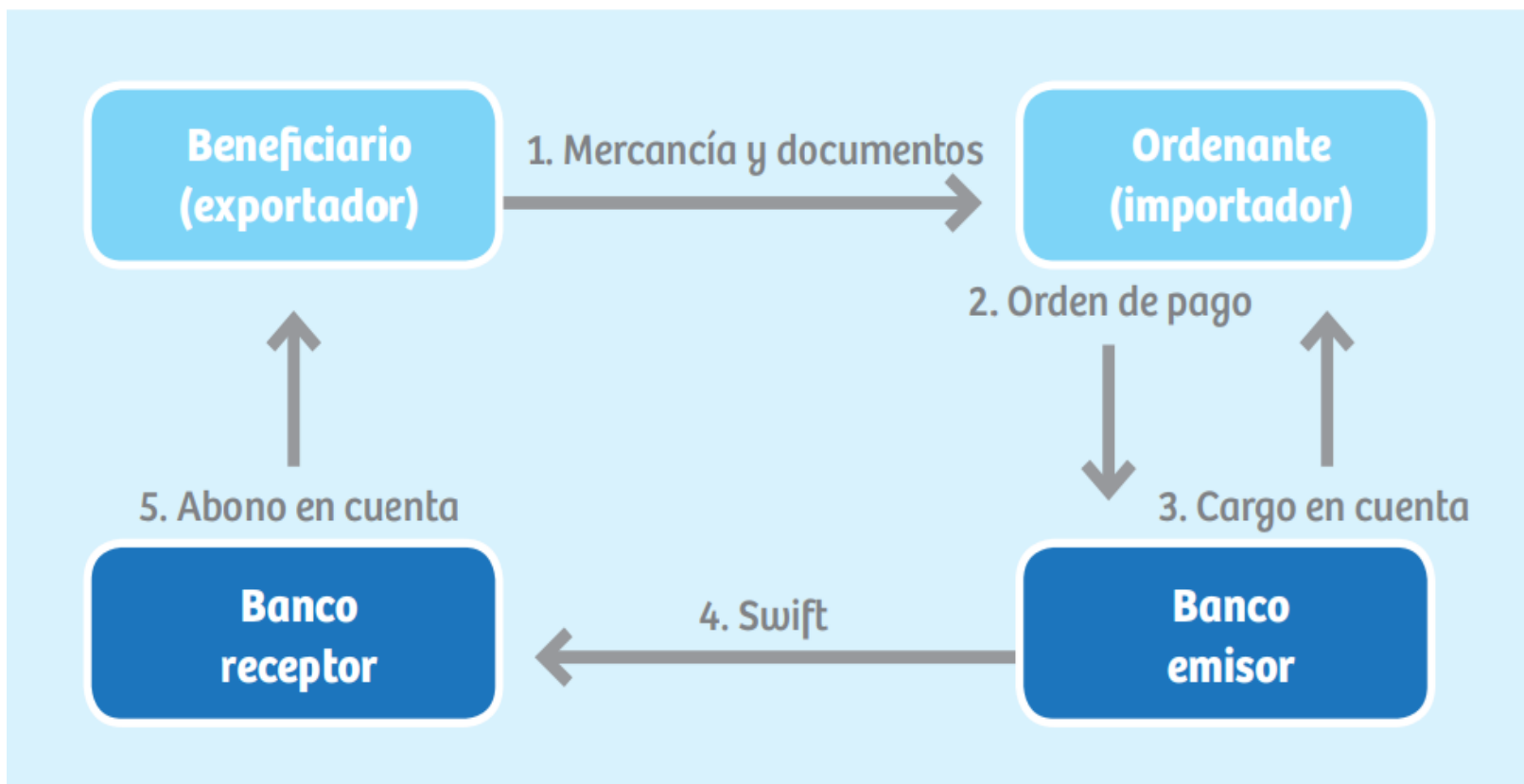


Promperú pone a tu disposición el Simulador Financiero para medios de pago, financiamientos y garantías.

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

PASO V: Contacto comercial

Transferencia internacional



1. Mercancía y documentos

2. Orden de pago

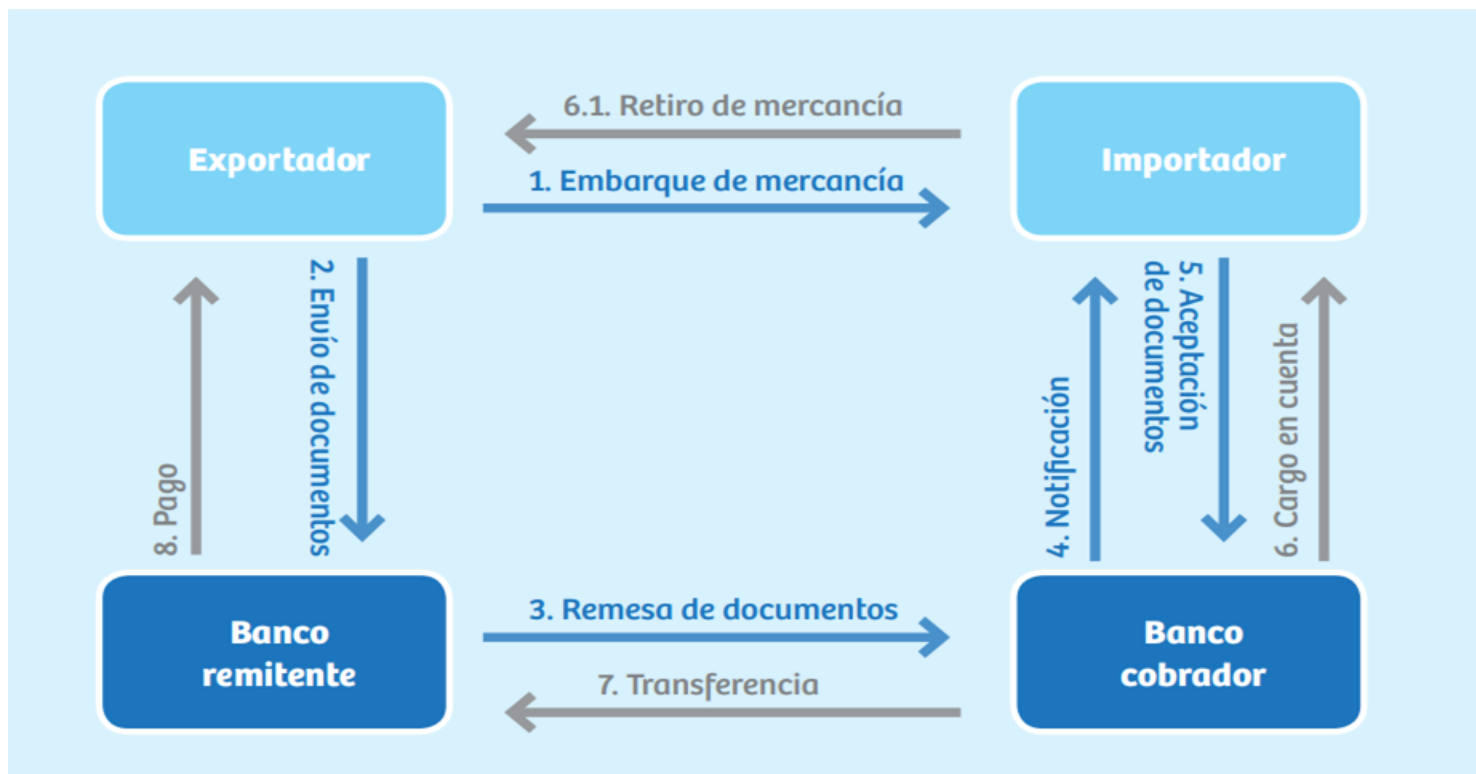
3. Cargo en cuenta

4. Swift

5. Abono en cuenta

PASO V: Contacto comercial

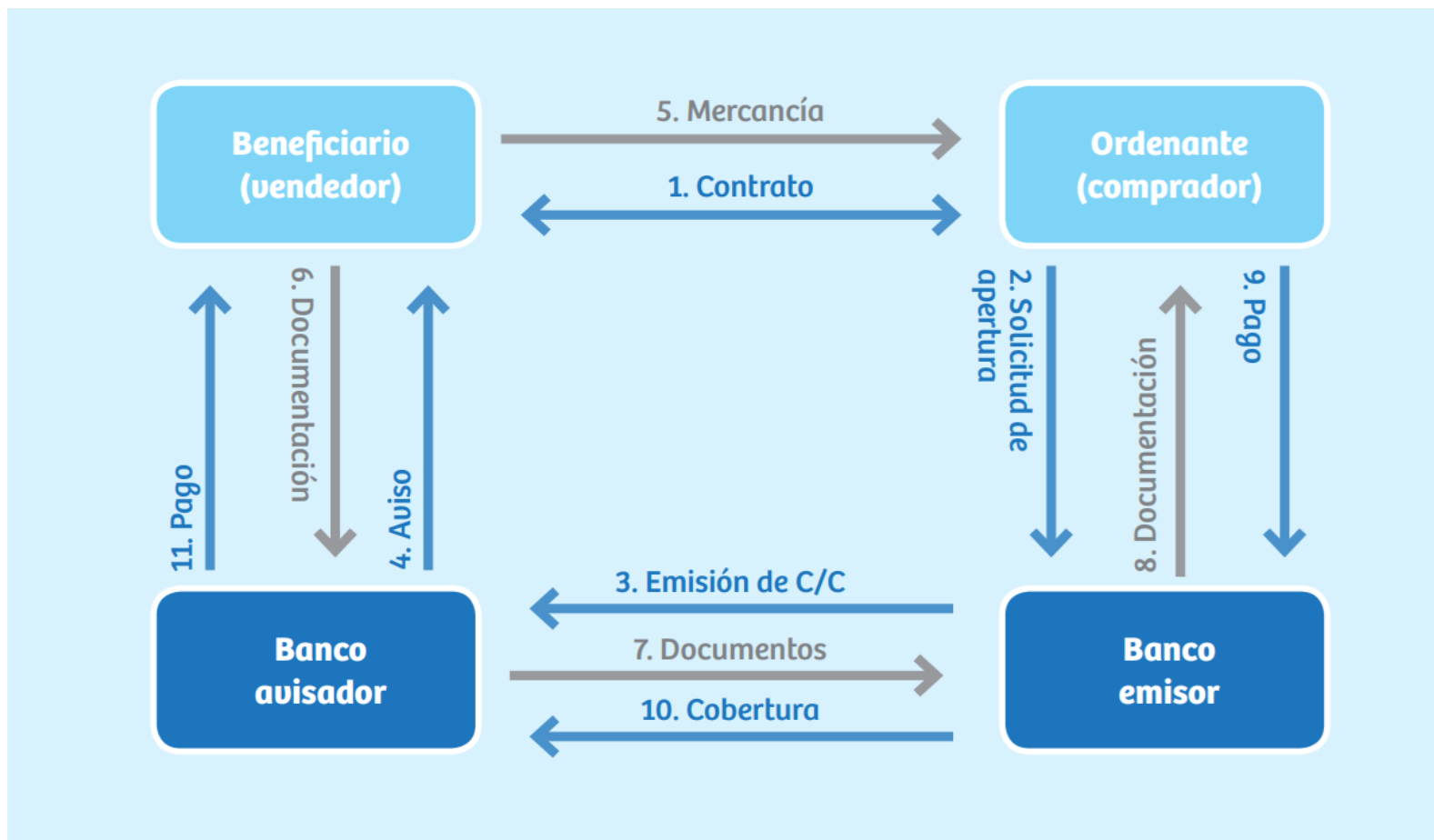
Cobranza documentaria



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

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

7 Embarque al exterior

PASO VII: Embarque al exterior

Modalidades de transporte internacional



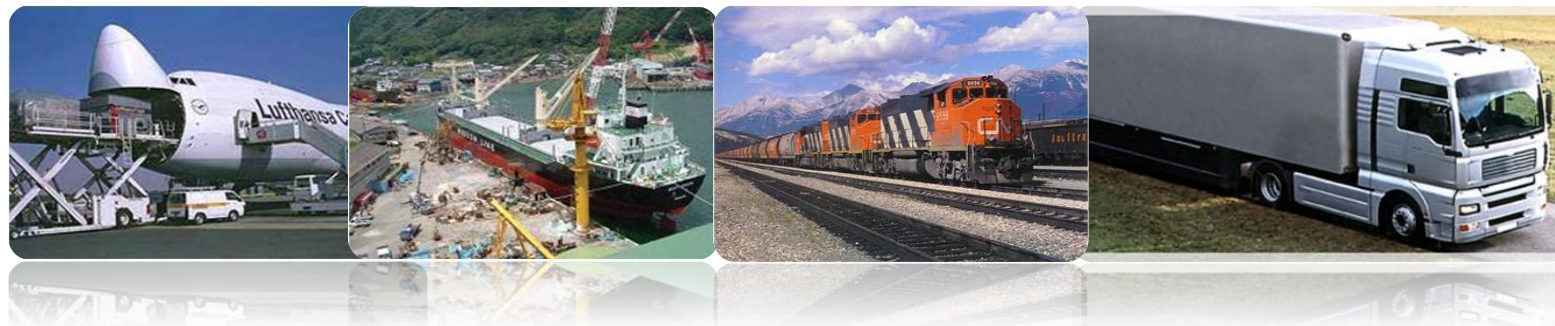
Terrestre



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 ³			
		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



Preguntas y respuestas

**Lizbeth
Reyes**

Departamento de Asesoría
Empresarial y Capacitación

exportaciones@promperu.gob.pe

Lima. julio de 2024