



BICENTENARIO
PERÚ 2021

Webinar Exportador

Sergio Cotrina Roque

Departamento de Asesoría Empresarial y

Capacitación

scotrina@promperuext.pe

2021

Talleres especializados

Aprendiendo a exportar paso a paso

Lima, 01 de diciembre de 2021

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.siiex.gov.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 enulada 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 enular 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	Valor FOB	Unidad	Cantidad	Valor FOB	Valor FOB

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.

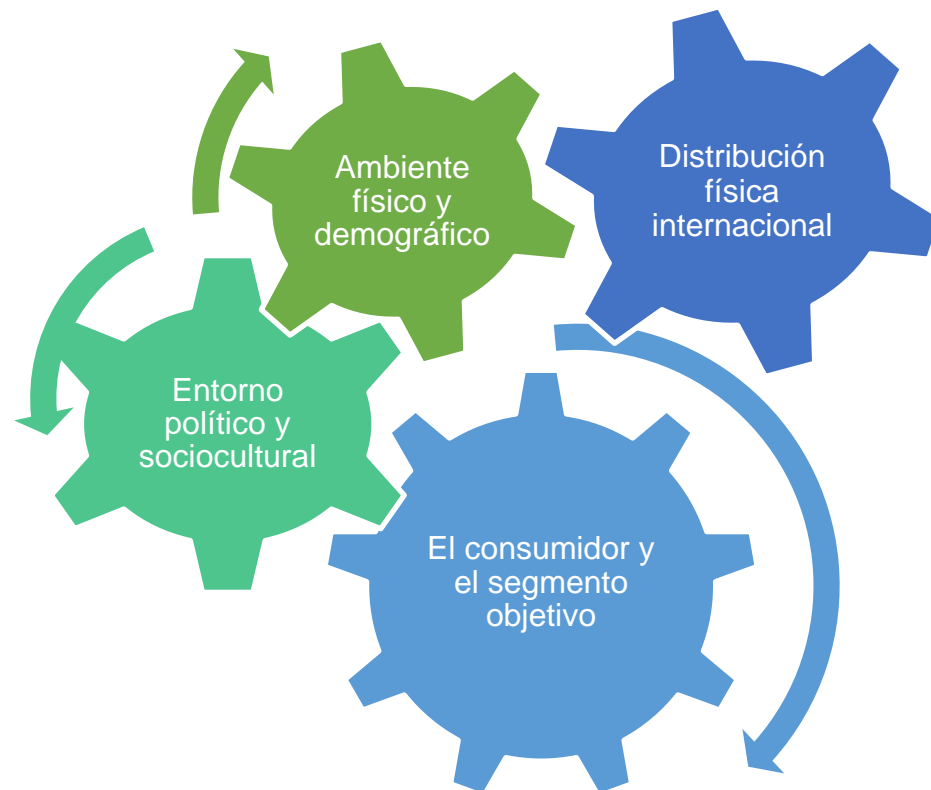
Firma

¿Dónde encuentro información sobre empresa y formalización?



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://www.sunat.gob.pe/orientacionaduanera/aranceles/Aranceles.html>

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 options: 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, with a search bar and a list of report types: "INFORME DE PROSPECCION", "INFORME ESPECIALIZADO", and "INFORME SECTORIAL". A red circle highlights a "Ver más" button, with a red arrow pointing to the right.

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

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](#).

Paso II: Estudio de mercado

Información – Infografías

Fichas técnicas de negociación para Japón, Canadá y Francia. Cada ficha incluye: Perfil General del Consumidor, Cultura en el Proceso de Negociación, Estrategias de Negociación y Datos de Contacto.

Fichas técnicas de negociación

Infografías sobre 'Tendencias en envases y embalaje' y 'Tendencias del consumidor para el sector agroalimentario'. Incluye datos sobre el crecimiento del comercio electrónico y el uso de dispositivos móviles.

Infografías

Perfil del consumidor de VIETNAM. Incluye: Niveles Socioeconómicos (gráfico de barras), Composición del salario por tipo de trabajo (tabla), Principales regiones por habitantes (mapa), Fortalezas, Oportunidades y Riesgos.

Categoría	Salario (USD)
Manufacturas	US\$ 15 403
Genérica	US\$ 14 620
Ventas	US\$ 13 172
Alimentación y servicios catering	US\$ 12 107
Banco	US\$ 11 138
Salud y medicina	US\$ 8 609

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>

SUNAT

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>

SENASA 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

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

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



Paso II: Estudio de mercado

POR DESTINO:

DIAN - MUSICA - ARANCEL

Consultas Arancel

General

Por medidas

Por código de nomenclatura

El emprendimiento es de todos

Minhacienda

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		



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 lista enmienda en vigor desde el 28 de diciembre de 2020. La parte comercial ya refleja esto.

SI	SI	SI	SI	SI	SI
01	02	03	04	05	06
07	08	09	10	11	12



Comisión Europea

español

Buscar

DG TRADE

Access2Markets

Inicio Mercancías Servicios Inversión Mercados Caja de herramientas Contacto Asistente comercial



Paso II: Estudio de mercado

¿Dónde encuentro información sobre estudios y guías de mercado?

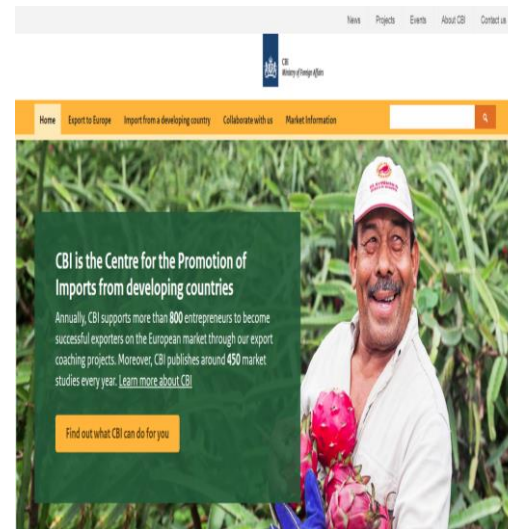
POR BLOQUE:



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



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



www.cbi.eu



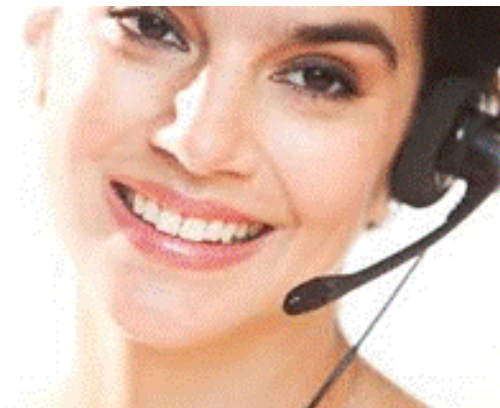
<http://www2.aladi.org/sitioAladi/index.html>



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

Paso II: Estudio de mercado

¿Cómo mantenerme informado?



✓ Atención por correo:

exportaciones@promperu.gob.pe

✓ Atención telefónica:

(51) 991 820 901

✓ Atención por Exportemos:

Servicios de mensajería instantánea por WhatsApp:

(51) 990 060 194

✓ Atención por Telexportemos:

Solicita una cita virtual con una asesora:

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

✓ Atención por correo Biblioteca Virtual:

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 homepage of the RAM website. At the top, there is a red navigation bar with the logo on the left 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 play button icon. The video title is "Requisitos de acceso a mercados (RAM)". 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

Paso III: Perfil de tu producto

Presentaciones:



Fuente: Mintel.






Paso III: Perfil de tu producto

FAQ's [Contáctanos](#) -Delivery GRATIS por compras de S/.150 o más- Moneda: PEN 0 S/. 0.00 [Español](#) [English](#)


SOPHIE OTTANÉR [INICIO](#) [PRODUCTOS](#) [DESTACADOS](#) [RETAILERS](#) [PRENSA](#) [REPOSABILIDAD SOCIAL](#)

Productos destacados

<>

				
<u>Sophie Ottanér</u> Bolso Rosella 11 S/. 260.00 ☆☆☆☆☆ No reviews yet	<u>Sophie Ottanér</u> Pantufia Line Gris claro S/. 210.00 ☆☆☆☆☆ No reviews yet	<u>Sophie Ottanér</u> Sombrero Aspen 02 S/. 150.00 ☆☆☆☆☆ No reviews yet	<u>Sophie Ottanér</u> Cartera Yura 5 S/. 295.00 ★★★★★ 1 review	<u>Sophie Ottanér</u> Mochila Canguri S/. 380.00 ☆☆☆☆☆ No reviews yet

Novedades

Chat en línea

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

¿Qué Acuerdos Comerciales tenemos?

En vigencia



Por entrar en vigencia



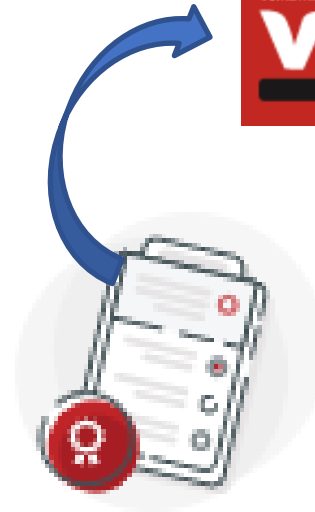
En negociación



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

Paso III: Perfil de tu producto

Arancel Ad valorem, Específico, Mixtos.



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 ▼



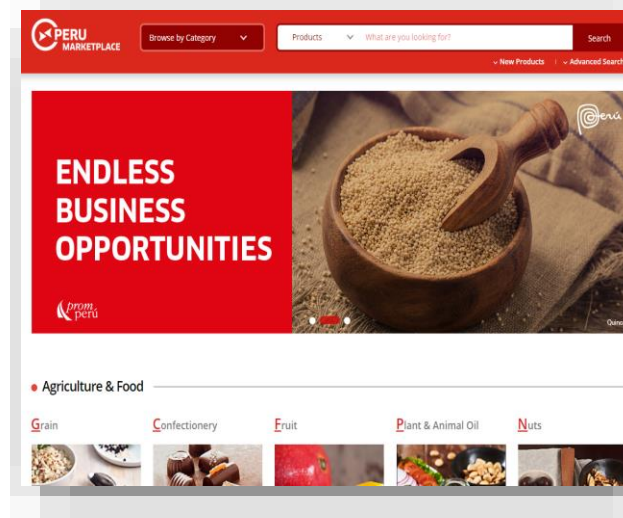
AUTO - CERTIFICABLE:



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/>



¿Dónde puedo encontrar más información acerca ferias internacionales?



Match

Place of Global Opportunities

<https://match.promperu.gob.pe/Home/Index>

Ferias internacionales en Perú





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



Paso V: Contacto comercial

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

- Lo ideal es 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

http://www.siicex.gob.pe/siicex/porta15ES.asp?_page_=828.82600#anclafecha

Paso V: Contacto comercial

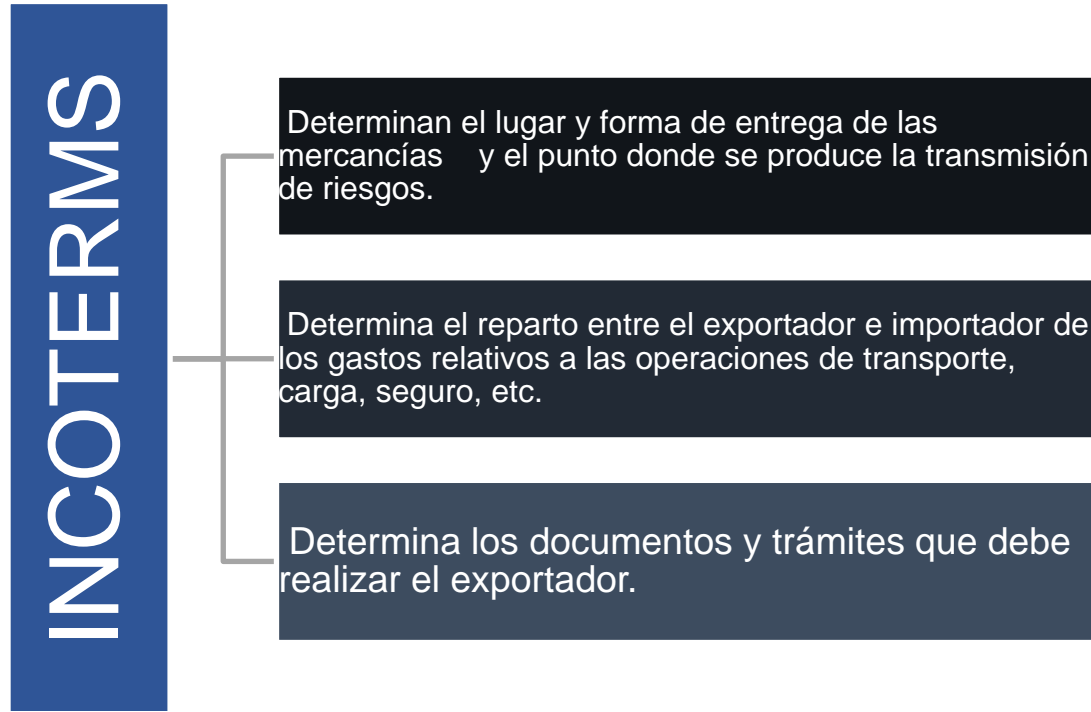
Algunas cláusulas a considerar en el contrato de compra venta internacional:

- 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” (penalizaciones).
- Jurisdicción
- Firma de las partes.

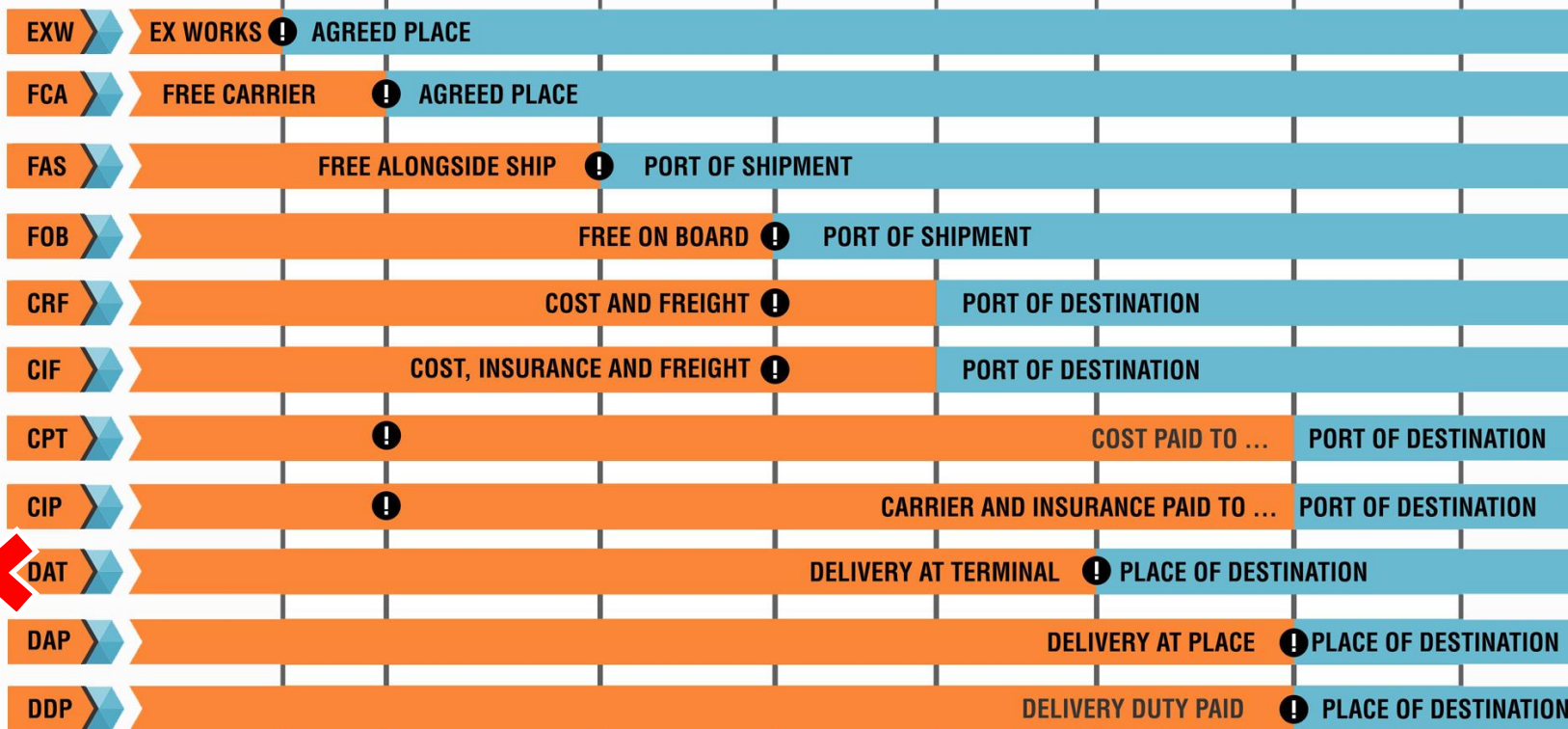
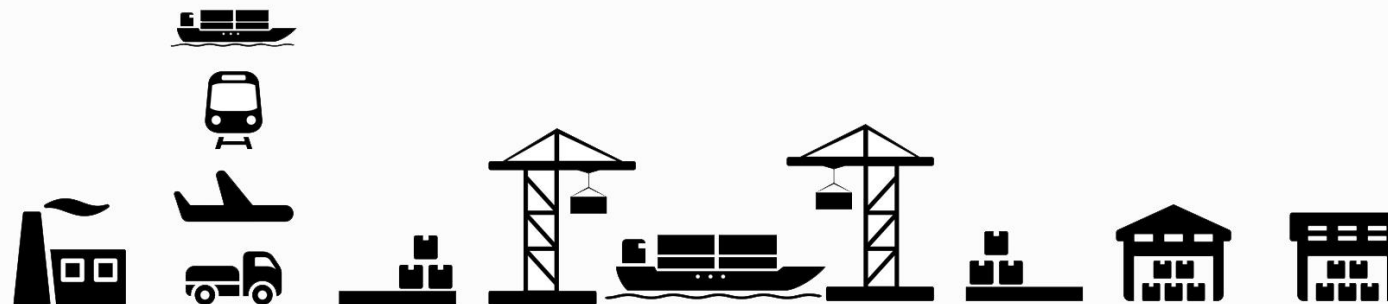


Paso V: Contacto comercial

- 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.

<http://www.siicex.gob.pe/financiero/frmFinancieroSimulador.aspx>

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

MINISTERIO DE SALUD PERU DIGESA
DIRECCIÓN GENERAL DE SALUD AMBIENTAL
CERTIFICADO SANITARIO
Folaje a los Exportadores en Comercio Exterior a la Unión Europea -
País Expedidor: PERU
Autoridad Competente: Ministerio de Salud, Dirección General de Salud Ambiental (DIGESA)

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

2. Nombre y Código del Establecimiento Habilitado

3. Destino de los Productos
Punto de destino:
Medio de transporte:
Fecha de embarque:
Nombre y Dirección del Expedidor:
Nombre del Destinatario y Dirección del lugar de destino:

4. Certificado Sanitario
LA DIGESA CERTIFICA QUE LOS PRODUCTOS ALICADOS:
a) Han sido elaborados en un Establecimiento Sanitario y cumplen con los requisitos que proceden de un Establecimiento cuyo funcionamiento ha sido aprobado por la aplicación del Análisis de Peligros y Control de Efectividad.
b) Han pasado por un Sistema de Estándares de Buenas Prácticas de Manufactura.
LIMA, ABRIL 00, 2008

CERTIFICADO FITOSANITARIO PHYTOSANITARY CERTIFICATE
No: 00343444
ORGANIZACIÓN DE PROTECCIÓN FITOSANITARIA DEL PERU A ORGANIZACIÓN DE PROTECCIÓN FITOSANITARIA PLANT PROTECTION ORGANIZATION OF PERU TO DECOPI PLANT PROTECTION ORGANIZATION OF THAILAND
DESCRIPCIÓN DEL ENVÍO - DESCRIPTION OF CONSIGNMENT
Nombre y dirección del exportador - Name and address of exporter: AGRICOLA RIACHUELO S.A.C.
Y.M.L. CARRETERA A LOS MOLINOS LA TINGUANA - ICA
Nombre y dirección declarada del destinatario - Declared name and address of consignee: VA CHA SHEN FOOD LBS 1532/4 PRACHINWEN RD. BANWUE DANGKON THAILAND 10000
Número y descripción de lotes - Number and description of packages: 2280 CAJAS DE 9.2 Y3 C/U RIACHUELO / AMANDELLA
Lugar de Origen - Place of Origin: ICA - PERU
Medios de transportes declarados - Declared means of conveyance: MARITIMO
Punto de embarque declarado - Declared point of exit: LAT KEAGANG
Cantidad declarada y nombre del Producto - Name of product and declared quantity: 13.946.00 Kg DE UVA VARIEDAD: RED GLOBE
Nombre botánico de las plantas - Botanical name of plants: Vitis vinifera
Tratamiento de desinfección o desinfección - DISINFESTATION AND/OR DISINFESTATION TREATMENT
Fecha - Date: 27 04 2014
Tratamiento - Treatment: INITIAL OF COLD TREATMENT
Producto químico (ingrediente activo) - Chemical Product (active ingredient):
Duración y temperatura - Duration and temperature:
Concentración - Concentration:

ADEX CERTIFICADO DE ORIGEN
ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION
ASOCIACION LATINO-AMERICANA DE INTEGRACION
N° 010408
PAIS EXPORTADOR: PERU PAIS IMPORTADOR: BRASIL

N° de Orden (1)	NALADISA	DENOMINACION DE LAS MERCADERIAS
1	6203.42.90	PANTALONES DRILL BEIGE
2	6205.20.00	CAMISA OXFORD BLANCO MELANGA
3	6206.30.00	BLUSA OXFORD BLANCO MELANGA
4	6109.10.00	POLOS DE VARON PIGOLE BLANCO CAMISERO
5	6109.10.00	POLOS DE DAMA PIGOLE BLANCO CAMISERO
6	6201.93.00	CASACAS
7	6110.20.20	CHALECOS EN DRILL AZUL

DECLARACION DE ORIGEN (DECLARACION JURADA)
DECLARAMOS que las mercaderías indicadas en el presente formulario, correspondiente a la Factura Comercial N°: 0002-000027 cumplen con lo establecido en las normas de origen del Acuerdo (2) - ACE N° 58 - de conformidad con el siguiente desglose:

N° de Orden (1)	NORMAS (3)
1 - 7	ANEXO V, ARTICULO 5, APENDICE 1

Dentro bajo juramento, en cumplimiento de las normas de origen, que los datos consignados son fidedignos y veraces.
Fecha: LIMA, 31 DE MARZO DEL 2014
Firma y sello del Representante legal del exportador o productor: LUIS FERNANDO RIOS VILA
OBSERVACIONES: Fecha de declaración jurada de origen: 18.03.2014

Certifico la veracidad de la presente declaración, que es verdadera y fiel a la realidad de los hechos.
A los: 31 MAR 2014
Firma y sello del Representante legal del exportador o productor: LUIS FERNANDO RIOS VILA

ADDITIONAL DECLARATION
Produce was prepared for export in
import of fresh table grapes
and the placement of fruit sensors
in accordance with the conditions
set to Thailand and cold disinfections
AS PER AFRV 3100 98-9
INFO SENASA: 034 93 45
Certificado n° 343235 emitido 27 de marzo 2014

PERSONAL INFORMATION
MINISTERIO DE AGRICULTURA
SERVICIO NACIONAL DE FITOSANITARIA
SNC SENASA
Ejército N° 6826
Dirección: Calle 100, Oficina 1001
Lima, Perú



Paso VI: Trámite de aduanas

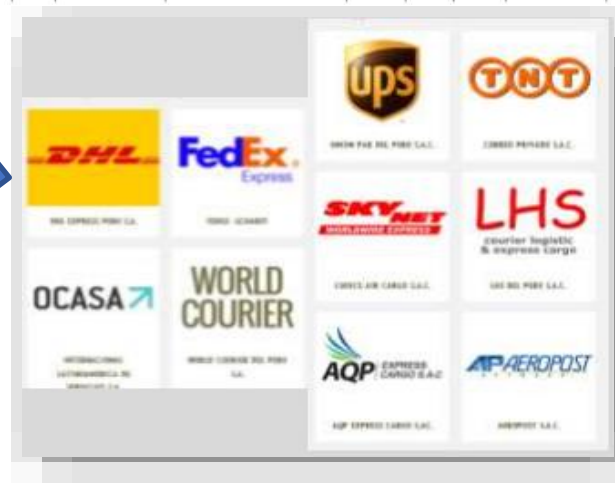
EXPORTACION DEFINITIVA

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	Código
		AGENCIA MARITIMA AGUNSA - 8264		2012 - 20859	1 - MARITIMO	
3.4 Fecha Termino Desd/Embar		3.5 Empresa Transporte (T/R)	Código	3.6 Unidad Transporte (T/R)	3.7 Aduana D/S	Código
05/11/2012						
4 ALMACEN		4.1 Depósito Temporal	Código	4.2 Depósito A.Autorizado	Código	4.3 Plazo Solicitado
		ALCONSA - 3550		ALCONSA		0
5 TRANSACCION		5.1 Entidad Financiera	Código	5.2 Modalidad		
		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	
		23000	680.4	20.0	23700.4	
OTROS DATOS DILIGENCIA		Total Peso Neto	Total Peso Bruto	Total Bultos	Total U.Fisicas	Total U.Comercial.
		3316.6	3359.0	56.0	32200.0	20000.0

Ingresar a esta opción

EXPORTACION SIMPLIFICADA

SUNAT		DECLARACION SIMPLIFICADA DE EXPORTACION VIA WEB		DSE:	235 2011 000329 48
				Fecha:	27/07/2011
				Canal:	
1. MODALIDAD DE EXPORTACION					
12. Mercancías con valor comercial hasta US\$ 5000					
2. IDENTIFICACION					
2.1 Exportador (Remitente):			2.2 N° RUC:		
GATE GOURMET PERU S.R.L.			20341848955		
2.3 Dirección:			2.4 País Destino:		
ELMER FAUCETT			AZERBAIJAN		
3. TRANSPORTE ALMACENAMIENTO					
3.1 Via de Transporte		3.2 Empresa de Transporte COD		3.3 Nave Vuelo o Placa	
AEREA(4)		(IB)		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		3.11 Dirección/local designado por el exportador			
AQP EXPRESS CARGO S.A.C. - 3913					
4. DECLARACION DE MERCANCIAS					
Serie	SubPartida Nacional	Descripción de la Mercancia	valor FOB	Cant. UF	Unid. Med/DUA Prec/Reg Ap
1	8409995000	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		Fecha: 20/06/2007		
1 Exportador (remitente):		JUAN ROJAS TORRES		RUC : 10446707236		
Dirección:		AV. LAS FLORES 1234				
País:		PERU		Ciudad: LIMA		
Persona de Contacto:		JUAN ROJAS TORRES		Tel./Fax: 4113322		
E-Mail:		juanjrojas@yahoo.es				
2 Importador (destinatario):		ALBERTO PEREZ CASTILLA				
Dirección:		AV. CONSTITUCIÓN 354 URB LOS MOSTOLES				
País:		SPAIN		Ciudad: MADRID		
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**.
- Prueban contrato de transporte suscrito con el transportista y sus condiciones.
- Demuestran recepción de mercadería por transportista.
- Permiten retiro de mercadería.
- Son títulos valores que demuestran propiedad

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

Shipper: **Dominy (Pty) Limited**, Adderley Road, North End, Port Elizabeth

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

Voyage No.: **1378G**, Port of Loading: **Port Elizabeth (3)**, Port of Discharge: **New York (3)**

Container No.: **MK 25Z (4)**, 500 Hackshaw Model TS 2 with Safety Guard, 5 Packs (5)

L/C No. **188688/DLC (6)**, Shipped on Board **08 12 August 2002 (7)**

Freight Prepaid (8) at **Port Elizabeth**

Number of Original Bills of Lading: **3 / Three (10)**

For "On" Ship As Carrier (11) signed by **D.C. Johnson** on **12 August 2002 (9)**

Paso VII: Embarque al exterior

Modalidades de transporte internacional



Terrestre



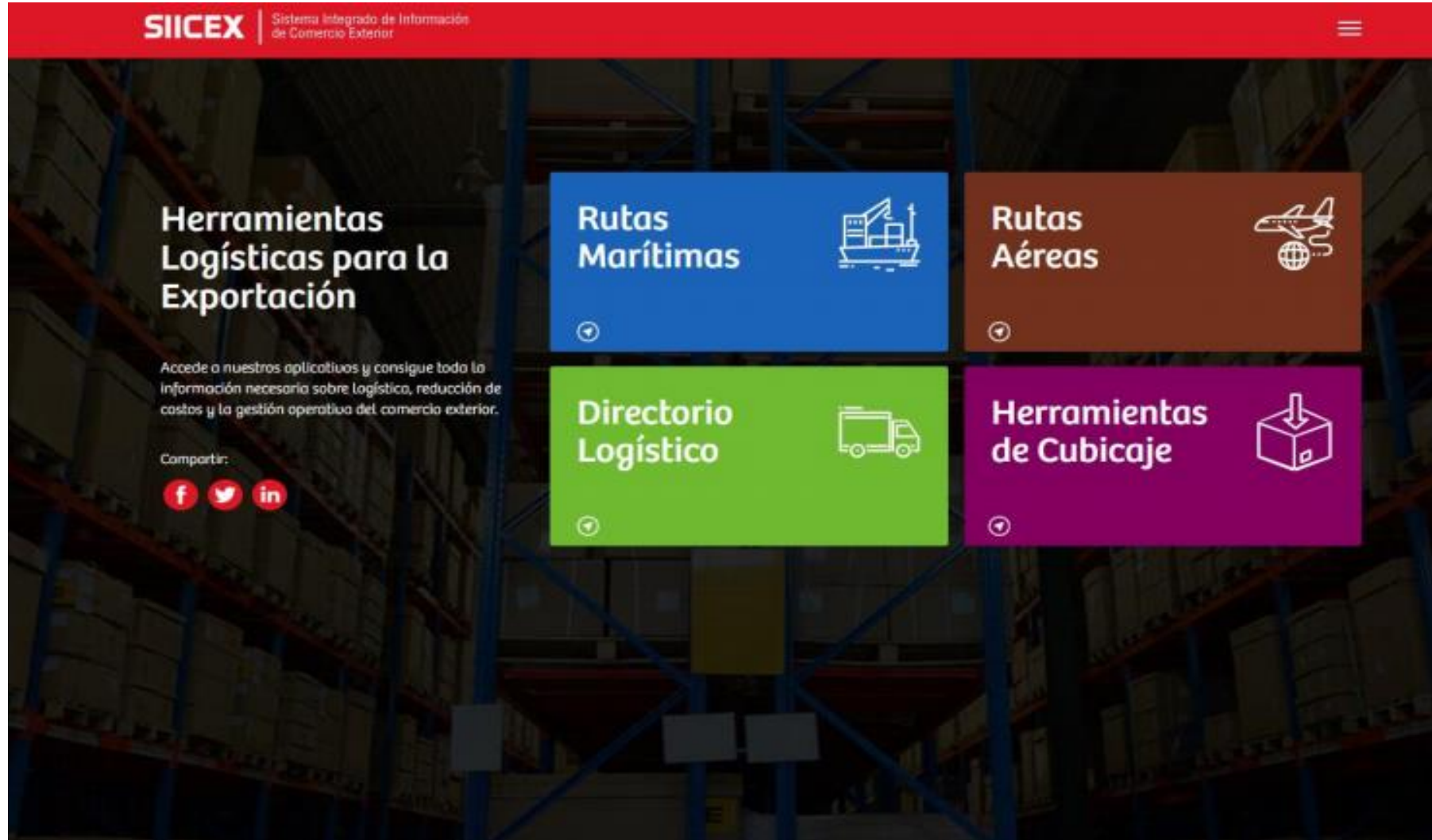
Aéreo



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 warehouse image. On the left, the heading 'Herramientas Logísticas para la Exportación' is prominent, with a subtext: 'Accede a nuestros aplicativos y consigue toda la información necesaria sobre Logístico, reducción de costos y la gestión operativa del comercio exterior.' Below this, there are social media sharing icons for Facebook, Twitter, and LinkedIn. The central part of the page contains four colored buttons: 'Rutas Marítimas' (blue), 'Rutas Aéreas' (brown), 'Directorio Logístico' (green), and 'Herramientas de Cubicaje' (purple). Each button includes a white icon representing its function (ship, airplane, truck, and box) and a small circular arrow icon at the bottom left corner.

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

Webinar Exportador

Sergio Cotrina

Departamento de Asesoría
Empresarial y Capacitación

scotrina@promperuext.pe

Talleres especializados

Preguntas y respuestas

Lima, 01 de diciembre de 2021