

Seminarios Miércoles del exportador

Oportunidades comerciales para artesanías en Estados Unidos

Pucallpa, 3 de setiembre de 2025

Carmen Vela Panduro

Promotora de los sectores Madera,
Pesca y Artesanías - OMRO

Oficina Macro Región Oriente – OMRO

En términos de oficinas, PROMPERÚ (la Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo) tiene una oficina en la macro región Oriente, específicamente en Iquitos – Loreto; ubicada en la calle Echenique N° 243.

Cuyo ámbito jurisdiccional son :

Amazonas

Loreto

San Martín

Ucayali



Productos priorizados

Amazonas

- Café
- Cacao
- Artesanías

1

Loreto

- Maderas
- Peces ornamentales
- Camu camu
- Artesanías

2

San Martín

- Cacao
- Café
- Palmito
- Artesanías

3

Ucayali

- Madera
- Sacha inchi
- Camu camu
- Artesanías

4

Perú exporta a Estados Unidos diversas artesanías, destacando textiles (como suéteres de algodón y lana, cardigans y mantas), juguetes (especialmente que representan animales y seres no humanos), y artículos decorativos (incluyendo cerámica, cestería y tallados en madera). Estados Unidos es el principal mercado para las artesanías peruanas, concentrando una gran parte de las exportaciones del sector.

Tipos de Artesanías Exportadas

Las artesanías peruanas que tienen mayor demanda en Estados Unidos incluyen:

- **Textiles:** Suéteres de punto de algodón y lana, cardigans y mantas.
- **Juguetes:** Especialmente figuras de animales y seres no humanos.
- **Decoración y Ornamentos:** Adornos de cerámica, artículos de cestería elaborados con materiales vegetales y tallados en madera.
- **Otros:** Se mencionan también muñequería, marquetería y estatuillas.



Importancia del Mercado Estadounidense

Estados Unidos es el principal destino de las exportaciones peruanas de artesanías, representando más del 60% del total.

La demanda de estos productos es fuerte, y el país ha mostrado un gran interés en la oferta artesanal peruana.



Actores y oportunidades

Diversas empresas exportadoras peruanas, como Art Atlas S.R.L., Andes Textiles Perú S.A.C., y Allpa S.A.C., están activas en el envío de artesanías.

Se continúan buscando oportunidades para impulsar más el sector, como la participación en ferias internacionales de decoración y regalos.



La exportación es una actividad crucial para el crecimiento económico de cualquier país, y Perú no es la excepción. Con una economía en crecimiento y una amplia variedad de productos para ofrecer al mercado internacional, exportar desde Perú puede ser una excelente oportunidad para los empresarios locales. Sin embargo, es importante conocer los requisitos y procedimientos necesarios para llevar a cabo este proceso de manera exitosa.



Documentación para exportar

Registro como exportador

El primer paso para exportar desde Perú es registrarse como exportador en la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT). Este registro es fundamental y se debe realizar a través del portal de la SUNAT. Este proceso incluye la inscripción en el Registro Único de Contribuyentes (RUC) y la obtención del Código de Exportador.

Documentación para exportar

Factura comercial

La factura comercial es un documento clave que detalla la transacción entre el exportador y el importador. Debe incluir información como la descripción de los productos, cantidad, precio, términos de venta y condiciones de pago. Es esencial que esta factura esté redactada en inglés o en el idioma del país importador, y que cumpla con los estándares internacionales.

Lista de empaque

La lista de empaque es un documento que proporciona detalles específicos sobre el embalaje de los productos exportados. Incluye información como el tipo de empaque, número de cajas, peso y dimensiones. Este documento es crucial para el proceso de aduanas, ya que facilita la inspección y verificación de los productos.

Certificado de origen

El certificado de origen es un documento que certifica que los productos exportados fueron producidos o manufacturados en Perú. Este documento es emitido por la Cámara de Comercio y es necesario para que los productos puedan beneficiarse de acuerdos comerciales y tratados de libre comercio.

Certificado sanitario y fitosanitario

Dependiendo del tipo de productos que se exporten, es posible que se requieran certificados sanitarios y fitosanitarios. Estos certificados son emitidos por el Servicio Nacional de Sanidad Agraria (SENASA) y garantizan que los productos cumplen con las normativas de salud y seguridad del país importador.

Documentación para exportar

Documentos de transporte

Los documentos de transporte, como el conocimiento de embarque (Bill of Lading), la guía aérea (Air Waybill) o la carta de porte terrestre, son esenciales para el envío de mercancías. Estos documentos son emitidos por la empresa de transporte y detallan el envío de los productos desde Perú hasta el país de destino.

Procedimiento de exportación

Contactar a un Agente de Aduanas

Para facilitar el proceso de exportación, es recomendable contratar a un agente de aduanas. Este profesional se encargará de gestionar y tramitar toda la documentación necesaria, así como de coordinar con las autoridades aduaneras.



Estrategias para una buena Negociación

Producto

Habilidades Culturales

Preparación y planificación



PREPARACIÓN Y PLANIFICACIÓN DE LA NEGOCIACIÓN

Visitas Comerciales

Productos

Página web

Agendar citas

Buscar apoyo de las oficinas comerciales de Promperú



PREPARACIÓN DE MUESTRAS



El Negociador

Preparado
Entusiasta
Persuasivo
Respetuoso
Creativo
Paciente
Observador
Comunicador



Errores en la Negociación Comercial

Los errores comunes en la negociación comercial incluyen :

Subestimar su propia autoridad, capacidad y fortalezas.

Sobrestimar el conocimiento en su oponente sobre sus debilidades.

Sentirse intimidado por el prestigio, rango, título y logros educativos de su oponente.

Estar influenciado por precedentes, estadísticas, pronósticos o iconos y tabúes culturales.

Ofrecer un producto que no se tiene, no se conoce, etc.

No tener continuidad en las comunicaciones con el cliente.

Fortalecimiento de habilidades

- Conocer el producto.
- Prepararse para una visita comercial.
- Tener habilidad para negociar
- Ofrecer credibilidad.
- Utilizar estrategias convincentes.
- Conocer a la contraparte.
- Saber escuchar.
- Hablar claro y preciso.
- Llegar a acuerdos beneficiosos para ambos.
- Conservar al cliente.

Agentes

Apoyo en destino
Conocimiento del mercado
Activa cartera de clientes
Facilita las negociaciones
Habla el mismo idioma
Elimina barreras

Administración interna

Profesional en ventas de exportación

Profesional en manejo documentario de exportación

Programación de producción

Logística interna



Seguimiento al cliente

Email

Llamada de agradecimiento

Envío de muestras

Envío de precios



Ferias en Estados Unidos

COTERIE (marcas)

TEXWORLD (oferta de producción de prendas)

NEW YORK NOW (decoración del hogar)

SOURCING (NY)

PREMIER VISION (incluye manufactura)

PLAYTIME (prendas de bebés y niños)

MAGIC (NY & LA)

ASD MARKET WEEK (Las Vegas)

PROJECT LAS VEGAS

TRENDZ APPAREL TRADE SHOW



Recomendaciones

- Contar con un buen producto
- Precio competitivo
- Comunicación fluida y rápida
- Página web
- Ofrecer alternativas
- Visitas periódicas al cliente
- Ser persuasivo
- Usar estrategias convincentes
- Buscar apoyo en las instituciones.



Seminarios Miércoles del exportador

Gracias

Carmen Vela

cvela@promperu.gob.pe

