



# Aprendiendo a exportar **paso a paso (Segunda parte)**

**Claudia Cervantes B.**

**Departamento de Asesoría Empresarial y Capacitación**

[sae1@promperu.gob.pe](mailto:sae1@promperu.gob.pe)

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

Seminario Miércoles del Exportador - PromPerú

21 de noviembre de 2018

Lima, Perú

# Exportando paso a paso

Así, todos  
podemos hacerlo

1



## 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.

DONE



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).

DONE



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.

DONE



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.

DONE



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, tu 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 lo 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.



## *Paso V: Contacto comercial*



**Vendedor**

**Comprador**

**Cotización**

**Oferta**

**Producto**  
**Cantidad**  
**Precio**

**Orden de Compra**

**Aceptación**



## *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 establezca un **contrato de compra venta internacional**.



5



Contacto  
comercial

## *Algunas cláusulas a considerar*

1. Nombre y dirección de las partes
2. Producto, normas y características
3. Cantidad
4. Embalaje, etiquetado y marcas
5. Valor total del contrato
6. Condiciones de entrega
7. Descuentos y comisiones
8. Impuestos, aranceles y tasas
9. Lugares
10. Períodos de entrega o de envío (plazos, vigencias. prórrogas)
11. Envío parcial - transbordo – agrupación del envío
12. Condiciones especiales de transporte





13. Condiciones especiales de seguro.
14. Documentos.
15. Inspección.
16. Licencias y permisos.
17. Condiciones de pago.
18. Medios de pago.
19. Garantía.
20. Incumplimiento de contrato por causas de “fuerza mayor” (penalidades).
21. Retrasos de entrega o pagos.
22. Arbitraje y conciliación.
23. Idioma.
24. Jurisdicción
25. Firma de las partes.



Modelos de contratos de compra y venta

[http://www.siicex.gob.pe/siicex/porta15ES.asp?\\_page\\_=828.82600#anclafecha](http://www.siicex.gob.pe/siicex/porta15ES.asp?_page_=828.82600#anclafecha)



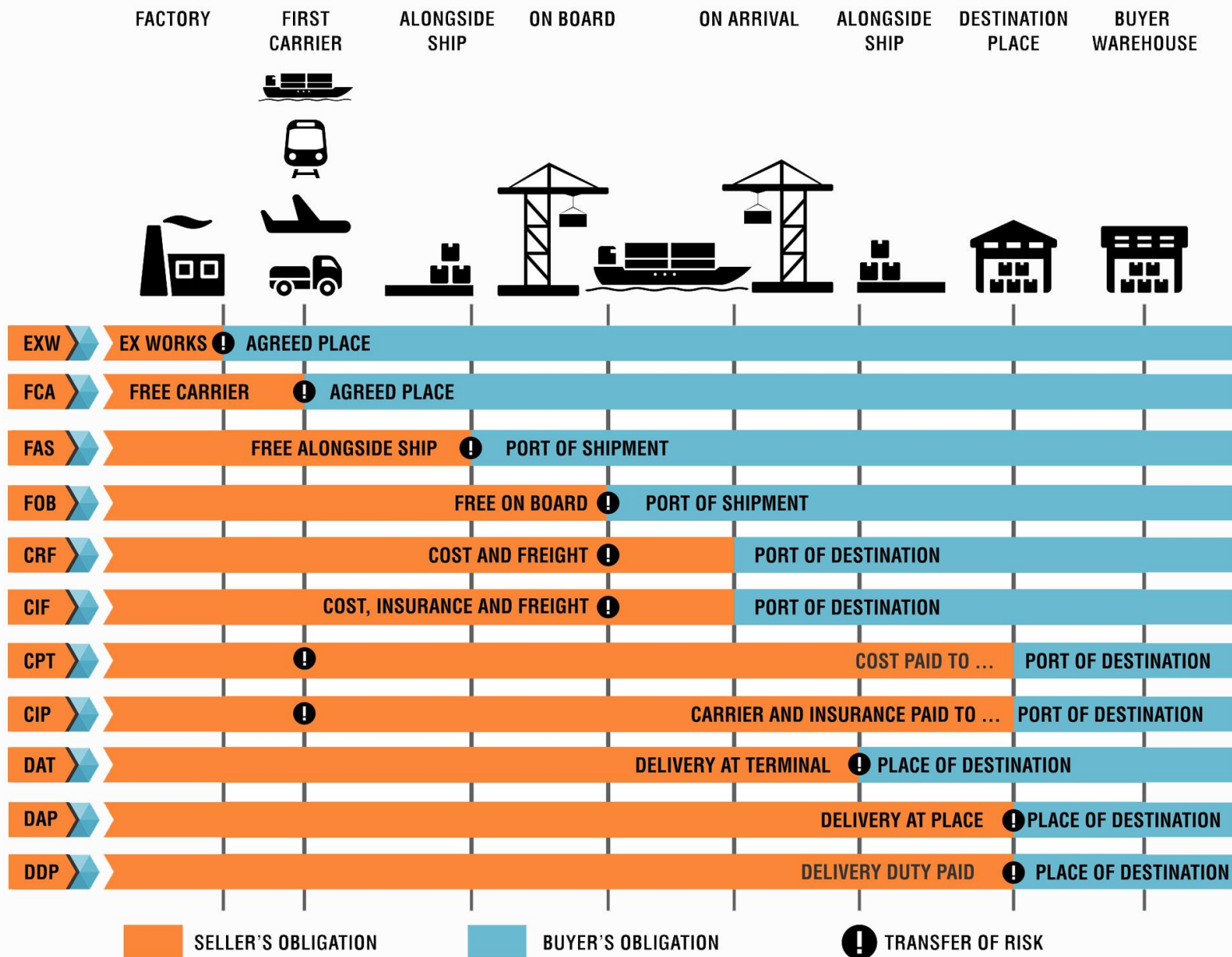
- También es importante conocer los Términos Comerciales Internacionales que delimitan nuestras responsabilidades y costos a asumir.

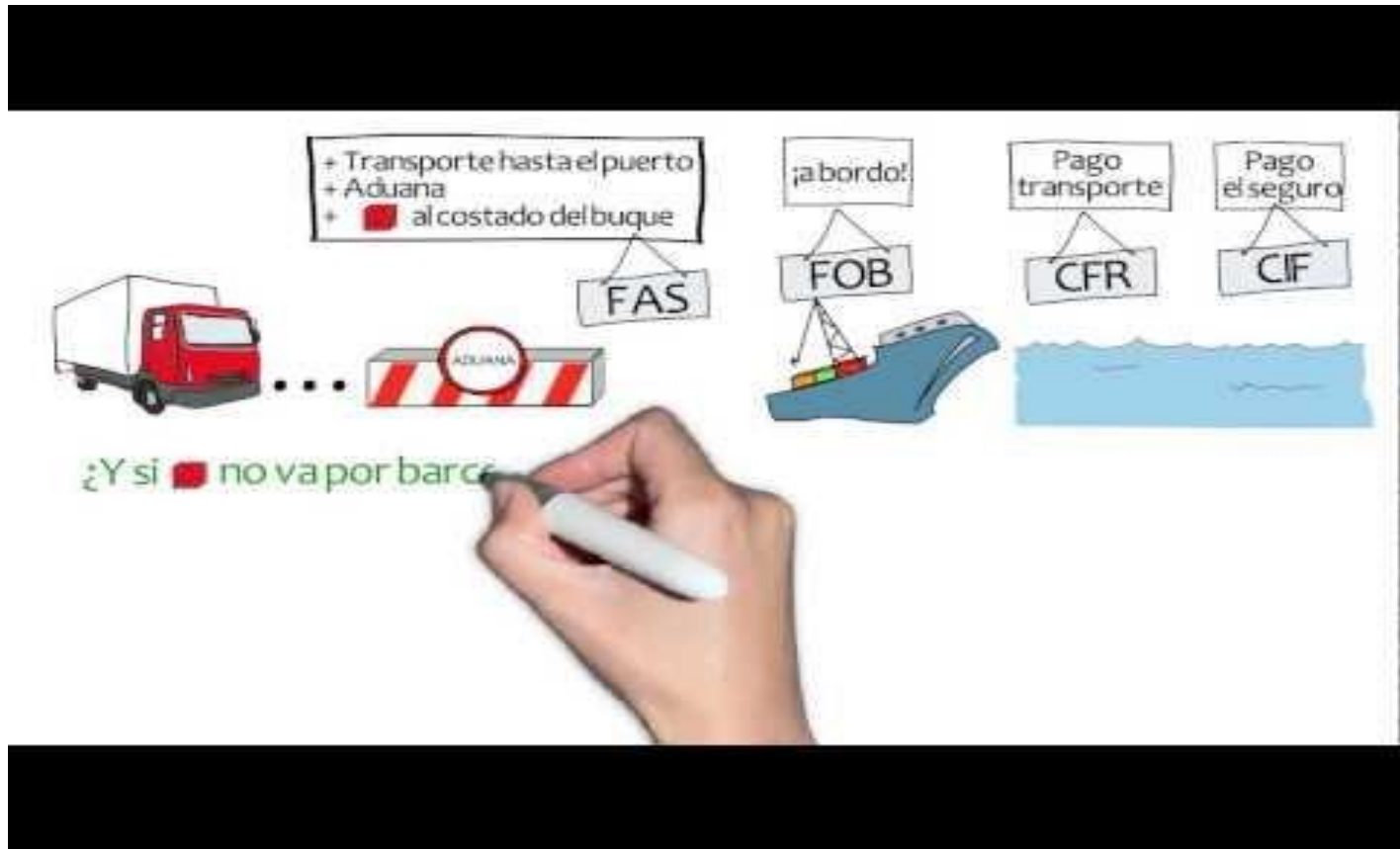
## INCOTERMS

Determinan el lugar y forma de entrega de las mercancías y el punto donde se produce la transmisión de riesgos.

Determina el reparto entre el exportador e importador de los gastos relativos a las operaciones de transporte, carga, seguro, etc.

Determina los documentos y trámites que debe realizar el exportador.





Fuente: <https://www.youtube.com/watch?v=WDIQeMxAd4M>



- 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.

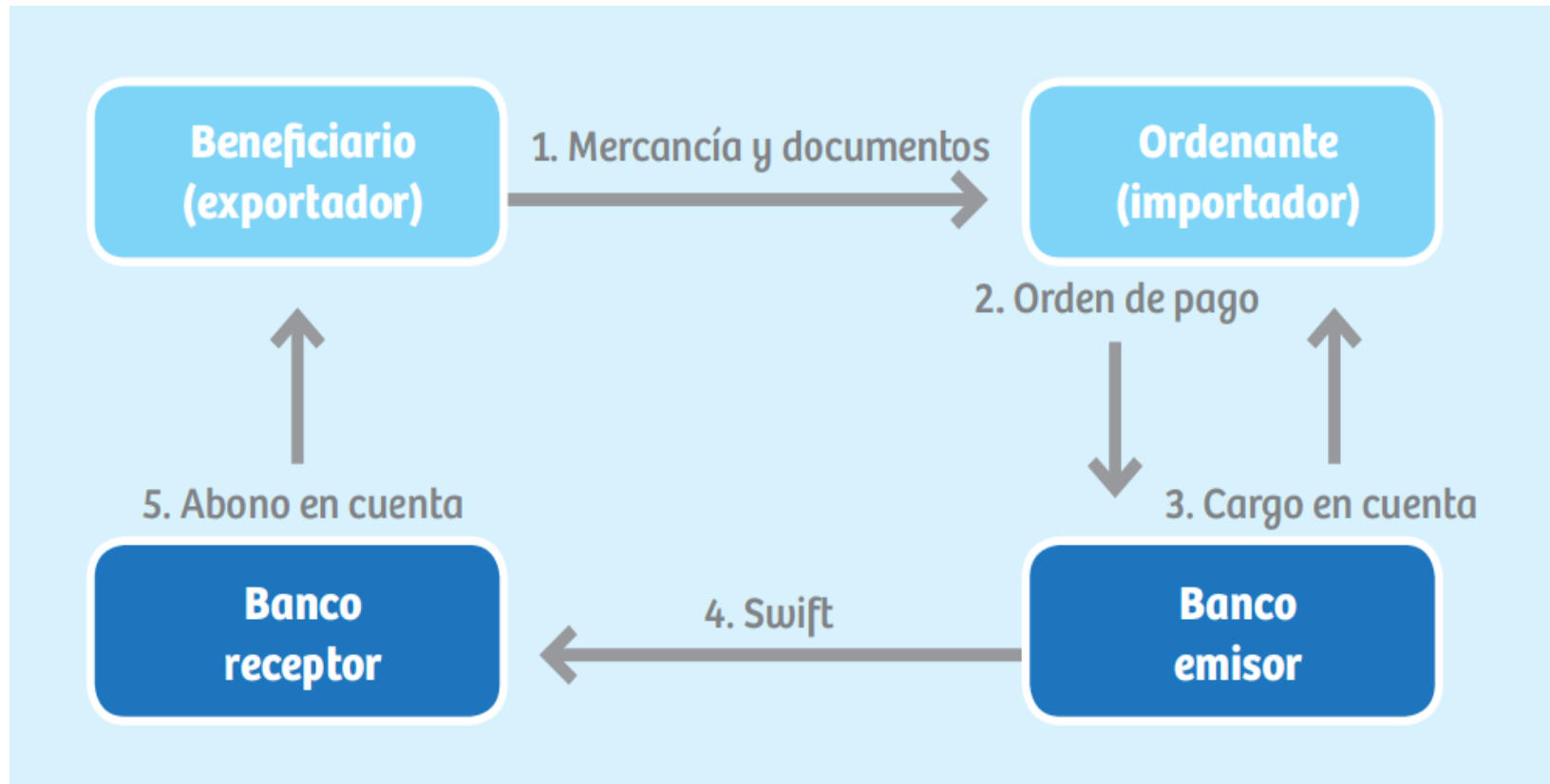


*Promperú pone a tu disposición el Simulador Financiero para medios de pago, financiamientos y garantías.*

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



# Transferencia internacional



1. Mercancía y documentos

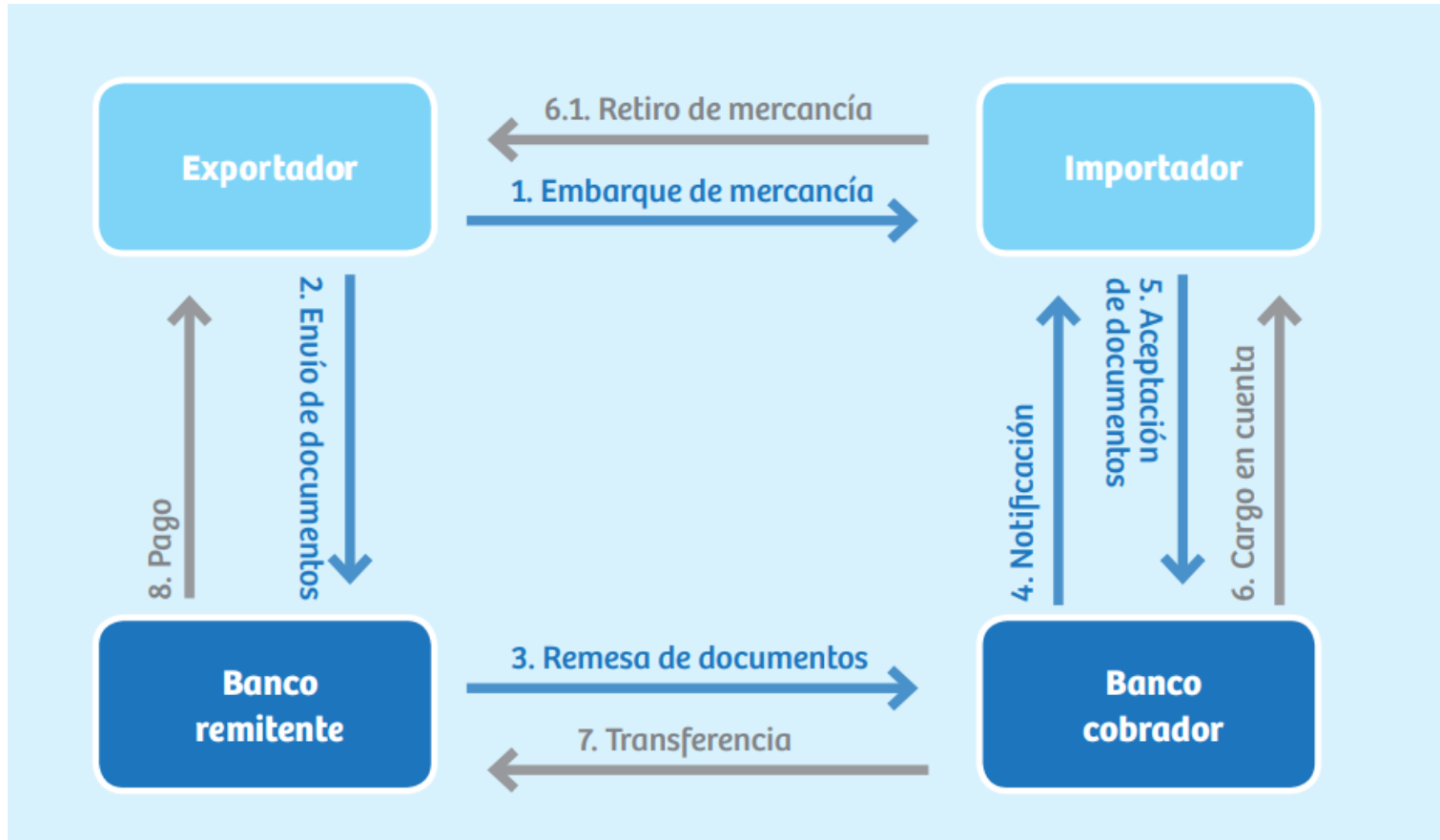
2. Orden de pago

3. Cargo en cuenta

4. Swift

5. Abono en cuenta

# Cobranza documentaria



1. Embarque de la mercancía

2. Envío documentos

3. Remesa de documentos

4. Notificación

5. Aceptación de documentos

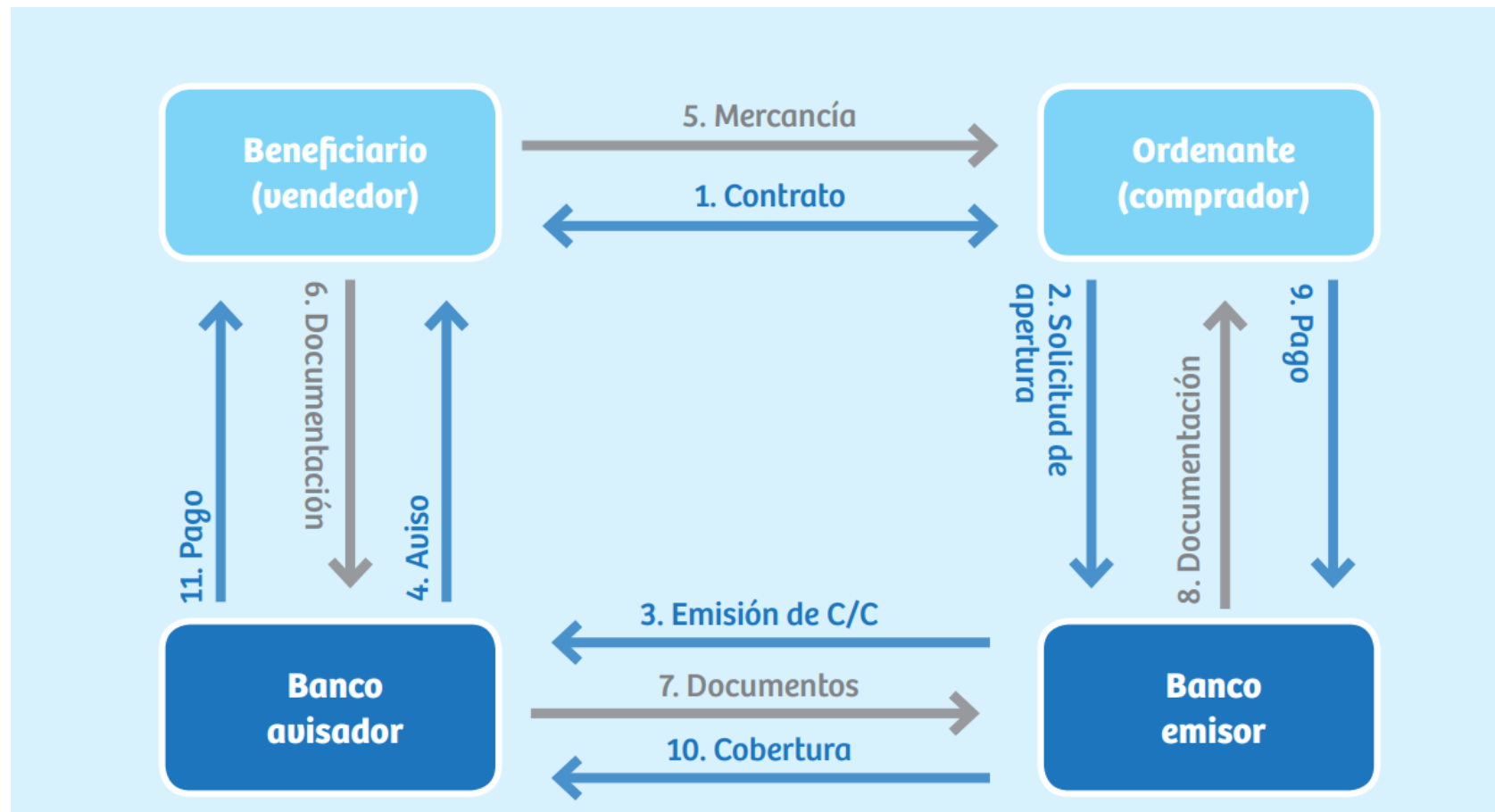
6. Cargo en cuenta

7. Retiro de mercancía

8. Transferencia

9. Pago

# 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

FROM:  
IMPORTERS BANK  
DIRECCION  
CHINA  
\*\*\*\*\*  
{4:  
\*\* 27 SEQUENCE OF TOTAL  
:27:1/1  
\*\* 40 FORM OF DOCUMENTARY CREDIT  
:40A:IRREVOCABLE  
\*\* 20 DOCUMENTARY CREDIT NUMBER  
:20:LC33311100134FF  
\*\* 31C DATE OF ISSUE  
:31C:100630  
\*\* 40E APPLICABLE RULES  
:40E:UCP LATEST VERSION  
\*\* 31D DATE AND PLACE OF EXPIRY  
:31D:100801CHINA  
\*\* 50 APPLICANT  
:50:EMPRESA IMPORTADORA INC  
DIRECCION DEL IMPORTADOR,  
CIUDAD DEL IMPORTADOR, PAIS DEL IMPORTADOR  
\*\* 59 BENEFICIARY  
:59:EMPRESA PERUANA EXPORTADORA S.A.C.  
DIRECCION DEL EXPORTADOR  
LIMA, PERU  
\*\* 32B CURRENCY CODE, AMOUNT  
:32B:USD27540,  
\*\* 39A PERCENTAGE CREDIT AMOUNT TOLERANCE  
:39A:5/5  
\*\* 41 AVAILABLE WITH...BY...  
:41D:ANY BANK  
BY NEGOTIATION  
\*\* 42C DRAFTS AT ...  
:42C:AT SIGHT FOR 100PCT OF INVOICE  
VALUE  
\*\* 42 DRAWEE  
:42D:ISSUING BANK  
\*\* 43P PARTIAL SHIPMENTS  
:43P:ALLOWED  
\*\* 43T TRANSHIPMENT  
:43T:NOT ALLOWED

20: Referencia de la carta de crédito del banco emisor

31D: Fecha límite para utilizar la carta de crédito y lugar de vencimiento

50: Nombre y dirección del aplicante

32 y 39: Monto a reclamar bajo la carta de crédito y tolerancia permitida

41: Disponibilidad de la carta de crédito y forma de pago

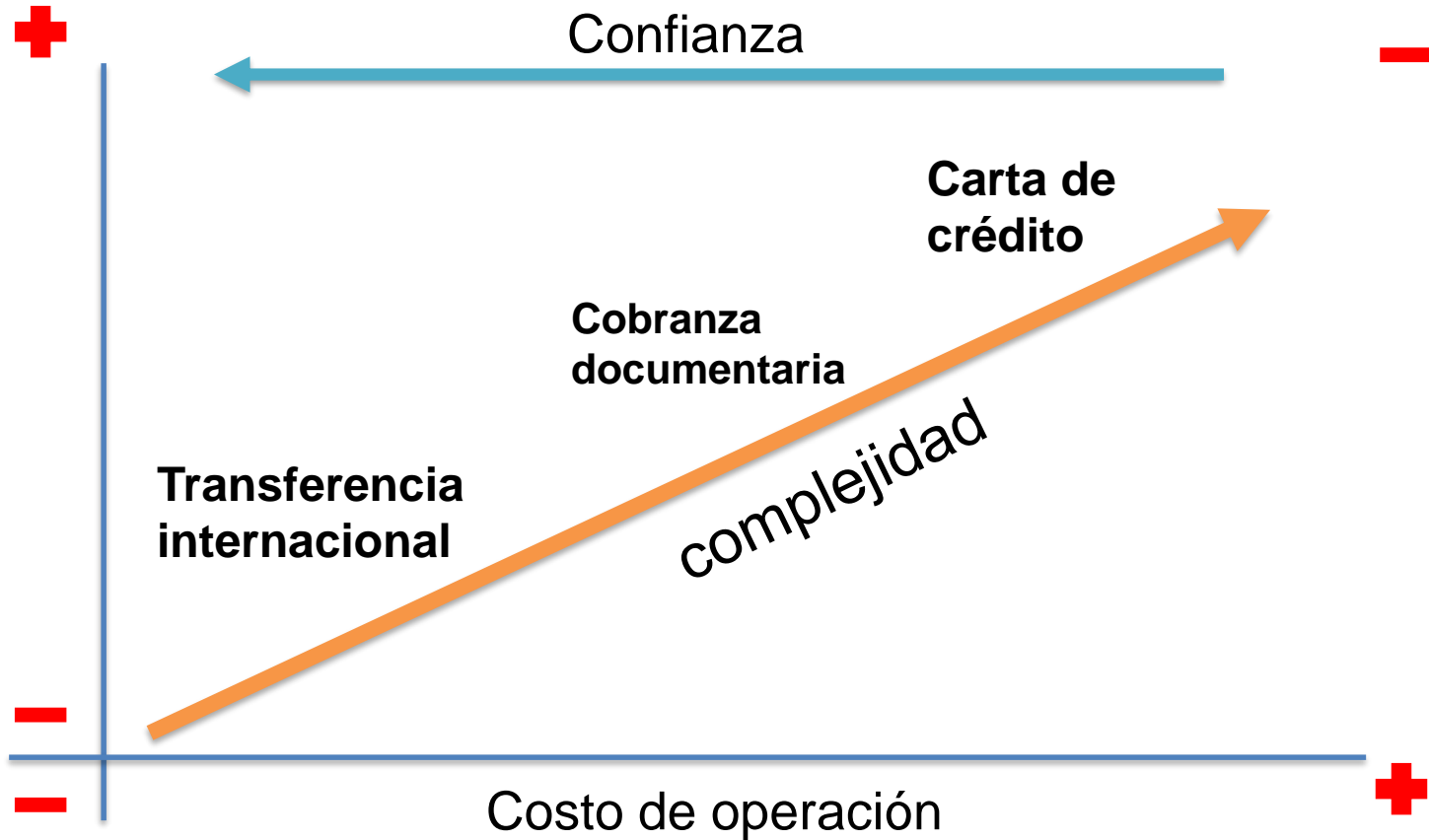
Embarques parciales

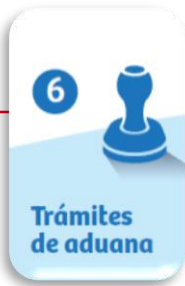
Transbordo

Fuente: Tomo I: Guía Financiera para empresas exportadoras.

<http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/468506723rad9D675.pdf>

# Factores para elegir el medio de pago





## *Paso VI: Trámite de aduanas*

### MODALIDADES DE EXPORTACIÓN

#### EXPORTACION DEFINITVA

Formato de Declaración Única de Aduanas (DAM)

Valor FOB desde 5000.00 Dólares

Sí interviene Agente de Aduana

#### EXPORTACION SIMPLIFICADA

Formato de Declaración Simplificada de Exportación

Valor FOB hasta 5000.00 Dólares

No interviene Agente de Aduana

6



Trámites de aduana

# PROCEDIMIENTO DE EXPORTACIÓN



Transmisión Elect / Numeración DUA de exportación provisional  
**Con Datos Provisionales**

Transporte Interno país de origen

Ingreso de Mercancía a Zona Primaria

**Asignación de Canal**

## RECONOCIMIENTO FÍSICO



## REGULARIZACIÓN (30 Días)

- Transmisión complementaria de Datos de la DAM
- Presentación de Documentos

Autorización: **EMBARQUE**



Carga y Estiba

Salida al Exterior





## ¿Qué debo conocer para el trámite operativo?

### El arancel

Es el impuesto que paga el importador al introducir productos en un mercado. Estos impuestos se encuentran establecidos en el Arancel de Aduanas.

Pueden ser de tres tipos:

- Ad-Valorem (siendo éste el más utilizado)
- Específico
- Mixto

Base imponible: valor CIF aduanero determinado según el Acuerdo del Valor de la O.M.C.

Tasa impositiva para importaciones en Perú: tres (03) niveles: 0%, 6% y 11%.



## La partida arancelaria

Es el código que define en el arancel de aduanas una mercancía determinada o bajo el que se agrupa una categoría de mercancías afines entre sí.

Lo apropiado y legal es decir “subpartida nacional”.

| DIGITOS |       |       |       |        | DENOMINACION                      |
|---------|-------|-------|-------|--------|-----------------------------------|
| 1° 2°   | 3° 4° | 5° 6° | 7° 8° | 9° 10° |                                   |
| 1° 2°   |       |       |       |        | Capítulo                          |
| 1° 2°   | 3° 4° |       |       |        | Partida del Sistema Armonizado    |
| 1° 2°   | 3° 4° | 5° 6° |       |        | Subpartida del Sistema Armonizado |
| 1° 2°   | 3° 4° | 5° 6° | 7° 8° |        | Subpartida NANDINA                |
| 1° 2°   | 3° 4° | 5° 6° | 7° 8° | 9° 10° | Subpartida nacional               |

**Descargue el arancel de aduanas**

<http://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/normasadua/gja-04normasoc.htm>





SECCIÓN: XI MATERIAS TEXTILES Y SUS MANUFACTURAS  
CAPITULO: 61 Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto

**Partida del sistema armonizado** → 61.09 T-shirts y camisetas interiores, de punto.

6109.10.00.31 --- De tejido teñido de un solo color uniforme, incluidos los blanqueados

6109.10.00.32 --- De tejido con hilados de distintos colores, con motivos de rayas

6109.10.00.39 --- Los demás

6109.10.00.41 --- De tejido teñido de un solo color uniforme, incluidos los blanqueados

6109.10.00.42 --- De tejido con hilados de distintos colores, con motivos de rayas

6109.10.00.49 --- Los demás

6109.10.00.50 -- Camisetas interiores

**Subpartida del sistema armonizado** → 6109.90 De las demás materias textiles:

**Subpartida nacional** → 6109.90.10.00 -- De fibras acrílicas o modacrílicas → **Partida específica**

6109.90.90.00 -- Las demás → **Partida genérica o bolsa**

# Clasificación arancelaria de mercancías

## PRESENTACIÓN DE LA SOLICITUD

1. El solicitante presenta ante cualquier dependencia de la SUNAT:

a) El formato "Solicitud de Clasificación Arancelaria de Mercancías" (Anexo 1), en adelante la solicitud, debidamente llenado. La solicitud debe referirse a una sola mercancía, salvo que se presente como un juego o surtido.

b) La información sustentatoria de las características específicas de la mercancía consignada en el Anexo 1; por ejemplo:

- Catálogo,
- Fotografía,
- Literatura comercial o técnica,
- Folleto ilustrativo,
- Análisis físico químico,
- Hoja de seguridad,
- Diagrama del proceso de obtención u otros documentos que el solicitante considere pertinentes.



La información se presenta en idioma castellano, de encontrarse en otro idioma se adjunta una traducción simple y comprensible.

## EVALUACIÓN DE LA SOLICITUD Y EMISIÓN DE LA RESOLUCIÓN

### XII. ANEXOS

Anexo 1: Formato "Solicitud de Clasificación Arancelaria de Mercancías", Cartilla de Instrucciones y cartilla "Información técnica mínima de las mercancías".  
(RES.03-2017-SUNAT/310000-02.09.2017)

Anexo 2: Formato "Acta de Devolución de muestra de Clasificación Arancelaria"

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



## Documentos comerciales

- Factura Comercial
- Lista de Empaque o “packing list”
- Certificados
  - ✓ Certificado de origen (ADEX, SNI, CCL y cámaras de comercio regionales) o sistema de autocertificación (EEUU, Canadá y Corea del Sur).
  - ✓ Certificado sanitario (DIGESA, DIGEMID)
  - ✓ Certificado Productos Hidrobiológicos (Sanipes)
  - ✓ Certificado fitosanitario / zoosanitario (SENASA)
  - ✓ Certificado CITES (Serfor)
  - ✓ Otros Certificados

### Modelos de documentos

[http://www.siicex.gob.pe/siicex/porta15ES.asp?\\_page\\_=827.826](http://www.siicex.gob.pe/siicex/porta15ES.asp?_page_=827.826)

| FACTURA COMERCIAL                                |   |                 |             |
|--|---|-----------------|-------------|
| (Nombre y dirección completos del exportador)    |   | FACTURA N°      |             |
| Referencia al contrato u orden de pedido         |   | FECHA           |             |
| Facturar a:                                      |   |                 |             |
| 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:<br>el:<br>Firmado: -----<br>Fecha : |   |                 |             |

Número de documento

Fecha de emisión

Nombre y dirección del comprador

Formato  
de Factura  
Comercial

Fuente: Manual de documentos de exportación. Pg. 63

<http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/770566482rad79695.pdf>



| 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

Fuente: Manual de documentos de exportación. Pg. 70

<http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/770566482rad79695.pdf>





## Documento de transporte

- 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



**MAERSK LINE** **BILL OF LADING FOR OCEAN TRANSPORT OR MULTIMODAL TRANSPORT** SCAC: MAEU  
 BL No. 855291456

Shipper: [Redacted] Booking No. 855291456  
 Export references: [Redacted] Ship Contract: 182020  
 Onward inland routing (Not part of Carriage as defined in clause 1. For account and risk of Merchant)

Consignee (negotiable only if consigned "to order", "to order of" a named Person or "to order of bearer")  
 Notify Party (see clause 22): [Redacted]  
 USA 17 BATTERY PLACE, SUITE 1010 NEW YORK, NY 10004  
 TEL.212 344 6771  
 FAX.:212 344 8723  
 George.L@maersk.com

Vessel (see clause 1 + 19): MAERSK RIO GRANDE Voyage No. 0766  
 Port of Loading: Callao Port of Discharge: Newark  
 Place of Receipt: Applicable only when document used as Multimodal Transport B/L (see clause 1)  
 Place of Delivery: Applicable only when document used as Multimodal Transport B/L (see clause 1)

**PARTICULARS FURNISHED BY SHIPPER**

| Kind of Packages; Description of goods; Marks and Numbers; Container No./Seal No.   | Weight        | Measurement |
|---|---------------|-------------|
| 1 Container Said to Contain 250 BAGS<br>250 BAGS OF 69 KILOGRAMS NE T EACH OF WASHED GREEN COFFEE PERUVIAN ALTURA EURO PREPARATION (E.P.) OCIA CERTIFIED CROP 2007.<br>NET WEIGHT: 17,250.00 KGS<br>REGISTER FDA N 19679922310<br>DRY [Redacted]<br>PASAJE EL SOL 297 CALLAO-PERU<br>FAX: 511-1-451-4635 REGISTER N 11586364390<br>FREIGHT COLLECT<br>CONTRACT SERVICE EXCELCO 182020 | 17370.000 KGS | 20.000 CBM  |
| LOGO COOPERATIVE COFFEES<br>LOGO PANGOA<br>LOGO OCIA<br>30/519/0001<br>PERU ORGANIC FT<br>CONTRACT PEP72<br>LOTE 5<br>FLO ID: 920   |               |             |
| CLHU3173510 ML-SA2903065 20 DRY 8'6 250 BAGS 17370.000 KGS 20.000 CBM<br>Shipper Seal : I-00127<br>Customs Seal : 100127  |               |             |

Kind of Packages: 20 DRY 8'6 250 BAGS Weight: 17370.000 KGS Measurement: 20.000 CBM

Shipper Seal : I-00127  
Customs Seal : 100127

Freight & Charges

| Rate    | Unit               | Currency | Prepaid | Collect |
|---------|--------------------|----------|---------|---------|
| 1500.00 | Per Container      | USD      |         | 1500.00 |
| 0.00    | Per Container      | USD      |         | 0.00    |
| 0.00    | Per Container      | USD      |         | 0.00    |
| 0.00    | Per Container      | USD      |         | 0.00    |
| 0.00    | Per Bill of Lading | USD      |         | 0.00    |
| 0.00    | Per Container      | USD      |         | 0.00    |
| 0.00    | Per Container      | USD      |         | 0.00    |

Carrier's Receipt (see clause 1 and 14). Total number of containers or packages received by Carrier: 1 container(s)  
 Location: Lima, Peru

Number & Sequence of Original B/L: THREE/3

Declared Value (see clause 7.3): Shipped on Board Date: 2007-10-11

Signed for the Carrier A.P. Møller - Maersk A/S trading as Maersk Line

As Agent(s) for the Carrier: Maersk Peru S.A.

This transport document has one or more numbered attachments

POL (Puerto de carga)

N° Bultos

Términos de pago

N° contenedor

N° precinto.

Flete

Fecha embarque

N° de B/L

Shipper (exportador de la mercancía)

Consignee

Notify

POD (Puerto de descarga)

Peso bruto

Volumen

Descripción de la mercancía

Modelo de conocimiento de embarque



7



Embarque  
al exterior

## *Paso VII: Embarque al exterior*

Modalidades de transporte internacional



Terrestre



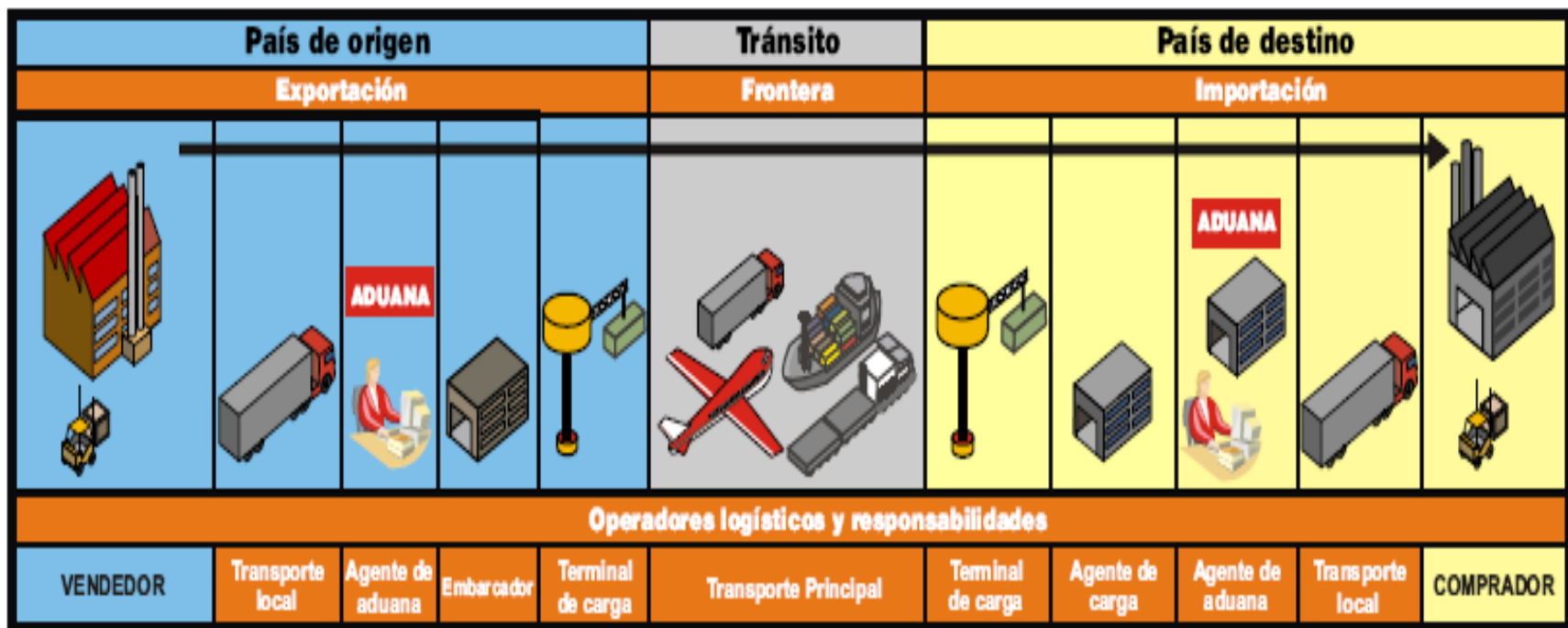
Aéreo



Acuático (marítimo, lacustre y fluvial)



# El operador logístico



## Herramientas Logísticas para la Exportación

Accede a nuestros aplicativos y consigue toda la información necesaria sobre logística, reducción de costos y la gestión operativa del comercio exterior.

Compartir:



Rutas  
Marítimas



Rutas  
Aéreas



Directorio  
Logístico



Herramientas  
de Cubicaje



<http://herramientaslogisticas.siicex.gob.pe/>

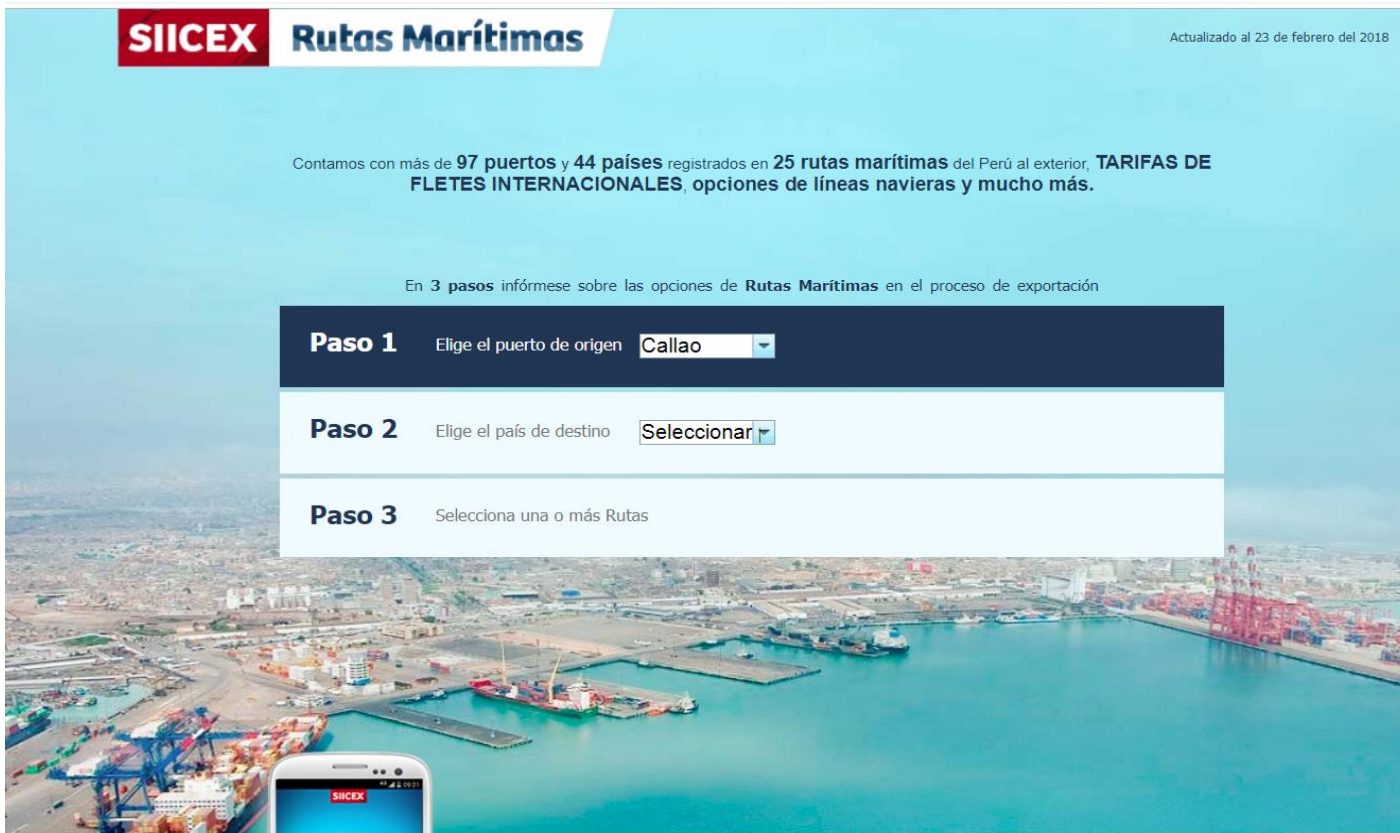
Contamos con más de **97 puertos** y **44 países** registrados en **25 rutas marítimas** del Perú al exterior, **TARIFAS DE FLETES INTERNACIONALES**, opciones de líneas navieras y mucho más.

En **3 pasos** infórmese sobre las opciones de **Rutas Marítimas** en el proceso de exportación

**Paso 1** Elige el puerto de origen

**Paso 2** Elige el país de destino

**Paso 3** Selecciona una o más Rutas



Tu herramienta especializada en

**Rutas Marítimas**

Ahora en tu celular

DESCÁRGALO AHORA



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



# Rutas Aéreas \_\_\_\_\_ ...

Descubre las principales rutas aéreas  
para los mercados de exportación

Seleccione el país de destino

Seleccione el Aeropuerto



Inicio



Mapas



LDU



Sugerencias



\* Todos los vuelos parten del Aeropuerto Jorge Chávez - Lima

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



## ¿Dónde encontrar información de los operadores logísticos?

directoriologistico.promperu.gob.pe

Home Registro Consulta Login

### Directorio Logístico

Brinda información y contacto con prestadoras de servicios logísticos que intervienen en la cadena de distribución física internacional. Se encuentra **144** empresas registradas.

Registro Consulta

Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo - PROMPERU  
Calle Uno Oeste S.O. Edificio Micoetú, Pisos 13 y 14, San Isidro - Lima | (51-1) 616 7300.

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



# ¿Qué es el *Exporta Fácil*?

Mecanismo de facilitación logística promotor de exportaciones.

Diseñado principalmente para el micro y pequeño empresario mediante el cual podrá acceder a mercados internacionales a través de Serpost S.A.



Permite iniciar el trámite de exportación desde la comodidad de tu hogar, oficina o cabina de internet y desde cualquier ciudad del país.



## *¿Quiénes pueden acceder al Exporta Fácil?*

*Todas las **personas naturales o jurídicas constituidas formalmente** que cuenten con clave SOL (Sistema de Operaciones en Línea) y que emitan como comprobante de pago, factura o boleta.*

*Se puede exportar mercancías con un valor de hasta **US\$7,500**. Cada exportación podrá contener varios paquetes que no superen los **30 kilogramos**.*



# ¿Cómo funciona el Exporta Fácil?

**Paso 1:** Ingrese su número de RUC y su Clave SOL, luego seleccione la opción Aduanas, le da clic sobre Portal del Operador de Comercio Exterior, después elija la opción Exporta Fácil y Finalmente dar clic sobre "**Registro de declaración Exporta Fácil**"

<https://e-menu.sunat.gob.pe/cl-ti-itmenu/>



Buzón Electrónico Favoritos Imprimir

12/06/2018 10:54

Domicilio: Habido Salir

¿Qué necesitas hacer?

Busque una opción del menú

- Personas
- Empresas
- Aduanas**

- Portal del Operador de Comercio Exterior
  - SDA - Sistema de Despacho Aduanero
  - Despacho Garantizado
  - Exporta Fácil
    - Exporta Fácil**
      - Registro de declaración Exporta Fácil
      - Consulta de declaraciones
  - Servicios Envíos
  - VUCE

Accesos Directos

|  |  |                                       |   |
|--|--|---------------------------------------|---|
| <br>Servicio Web Receptor                        | <br>Designación de Almacén o Terminal Portuario - MC | <br>Solicitud Drawback                | <br>Registro OEA                                      |
| <br>Consulta de Cta. Cte. - Despacho Garantizado | <br>Registro Exporta Fácil                           | <br>Consulta Exportación Simplificada | <br>Registro de Solicitud de Tránsito A. I. CAN-ALADI |

## ¿Cómo funciona el Exporta Fácil?

**Paso 2: Llenar Declaración de Exporta Fácil:** Se ingresará toda la información correspondiente a la exportación. (datos del exportador, importador, descripción de la mercancía, partida arancelaria, bultos, pesos, adjunto de certificados dependiendo de la naturaleza del producto.

**Paso 3:** Imprimir cuatro (04) ejemplares y un (1) adicional por cada bulto de la Declaración Exporta Fácil y firmar cada una de ellas.

**Paso 4: Presentación de la mercancía en SERPOST:** Acude a las oficinas autorizadas de Serpost con la mercancía acompañando la siguiente documentación:

- Declaración exporta fácil – DEF (4 ejemplares y un ejemplar adicional por cada bulto debidamente firmadas)
- Comprobante de Pago (Boleta o Factura);
- y la documentación que requiera la mercancía restringida para su salida al exterior.



# Modalidades de envío en Exporta Fácil

## EMS – Express Mail Service

Sale en el primer avión disponible dentro de las 24 horas.  
Tiempo de entrega **7 días aprox.**  
Control de su encomienda en forma permanente.

## Prioritario

Sale en el primer avión disponible dentro de las 24 horas.  
Tiempo de entrega **15 días aprox.**

## Económico

Sale en el primer avión disponible dentro de la semana.  
Tiempo de entrega de **30 días aprox.**

+



Las modalidades de envío son manejadas por SERPOST (que es el operador logístico para EF) e indican el tiempo que tarda la mercancía en llegar al país de destino\*. El Exporta Fácil Perú tiene **3 velocidades** de acuerdo con los actuales servicios internacionales.



<https://www.youtube.com/watch?v=UOmNYBvpl40&index=7&t=0s&list=PLCPdoezfed49zHnjyglEnU4OK27otp3l>

# Exportando paso a paso

Así, todos  
podemos hacerlo



## 1 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.

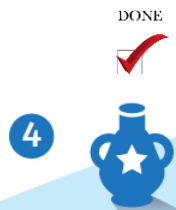


## 2 Estudio del mercado

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



## 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



## 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.



## 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



## 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 (tiempo, precio, forma de pago, entre

## ¡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.



**“Las oportunidades no  
pasan, las creas”**

Chris Grosser



Claudia Cervantes B.  
Departamento de Asesoría Empresarial y Capacitación  
[sae1@promperu.gob.pe](mailto:sae1@promperu.gob.pe)  
[www.promperu.gob.pe](http://www.promperu.gob.pe)

21 de noviembre de 2018  
Lima, Perú

