



Seminario Miércoles del exportador

# Aprendiendo a exportar paso a paso

---

Lima, 28 de enero de 2026

**Claudia  
Cervantes**

Departamento de Asesoría Empresarial  
y Capacitación

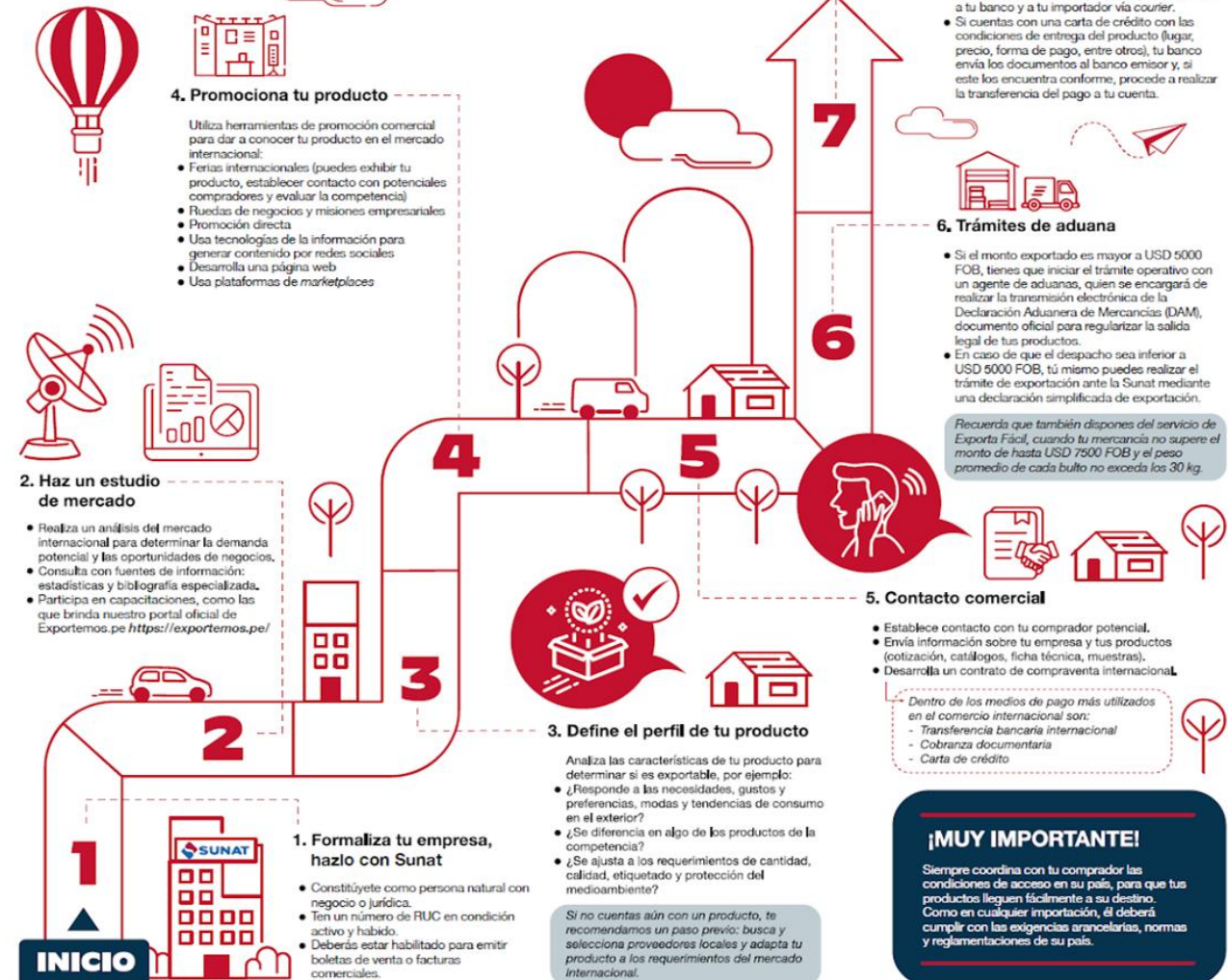
[exportaciones@promperu.gob.pe](mailto:exportaciones@promperu.gob.pe)

# TABLA DE CONTENIDO

## Exportando paso a paso



EXPORTAR ES CRECER, TÚ TAMBIÉN PUEDES



# ¿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”.



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

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”.*

# ¿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).



ANEXO 1

DECLARACIÓN JURADA DE VALOR

Yo, ..... de nacionalidad ..... con documento de identidad N° ..... domiciliado en ..... en mérito a la Ley del Procedimiento Administrativo General, Ley N° 27444, declaro el valor FOB estimado de la mercancía, así como los datos siguientes:

Nombre del proveedor: .....  
 País de origen de la mercancía: .....

Descripción y Características Tec.	N° de Serie	Código	Marca	Modelo	Unl.	Valor Unit.	Valor Total

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



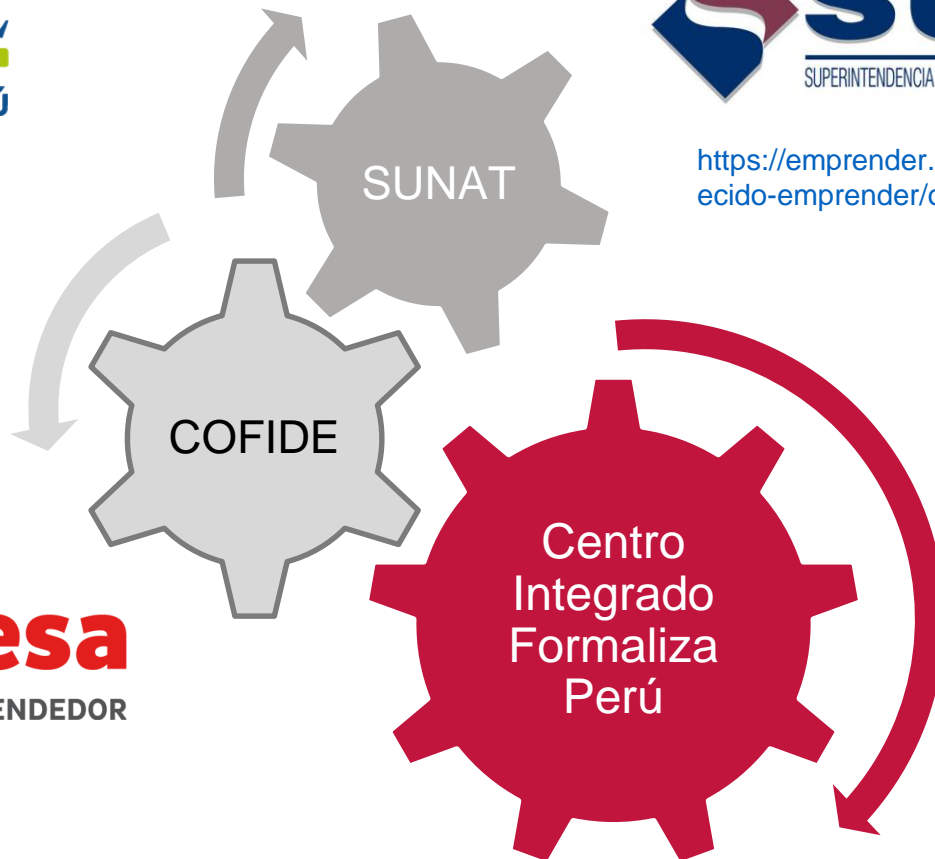
# ¿Dónde encuentro información sobre empresa y formalización?



[https://www.cofide.com.pe/apoyo\\_mipyme.php](https://www.cofide.com.pe/apoyo_mipyme.php)



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



PLATAFORMA DE APOYO AL EMPRENDEDOR

<https://www.tuempresa.gob.pe/>  
[tuempresa@produce.gob.pe](mailto: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](https://serviciosvirtuales.trabajo.gob.pe/extranet/web/citas)

Consultas al WhatsApp  
**920 000 316**

Consultas al correo electrónico  
[formalizaperu@trabajo.gob.pe](mailto:formalizaperu@trabajo.gob.pe)

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



2

# Estudio de Mercado

# 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?



Análisis del comportamiento del consumidor



Selección de mercados potenciales



Análisis del mercado



# Tendencias del mercado



10% PULPA CIRCULOSE® A PARTIR DE RESIDUOS TEXTILES INDUSTRIALES

6% DE PULPA DE CIRCULOSE® A PARTIR DE RESIDUOS DE DENIM POSTCONSUMO

24% PULPA DE MADERA PROCEDENTE DE BOSQUES SUSTENTABLES

60% ALGODÓN ORGÁNICO

LOS DETALLES METÁLICOS NO UTILIZAN EL PROCESO DE CHAPADO ELÉCTRICO

HECHOS CON NUESTRAS TÉCNICAS DE ACABADO WATERLESS®

DISEÑADOS CON TODOS LOS RIBETES DE ALGODÓN, HACIENDO QUE LA PRENDA SEA FÁCIL DE RECICLAR

**UTILIZAN INNOVACIÓN Y DISEÑO GANADORES DE PREMIOS Y RECONOCIDOS EN LA INDUSTRIA PARA REDUCIR EL IMPACTO AMBIENTAL SIN SACRIFICAR LA CALIDAD O LA DURABILIDAD DE LEVI'S®**

<b>DISEÑADOS PARA LA ECONOMÍA CIRCULAR</b>	HECHOS CON INSUMOS CONFIABLES Y RECICLADOS O RENOVABLES	DISEÑADOS PARA USARSE EL MAYOR TIEMPO POSIBLE	HECHOS PARA SER FABRICADOS DE NUEVO
--	---	---	-------------------------------------



# PASO II: Estudio de Mercado

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



### 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.](#)

### Últimas publicaciones de los estudios de mercado



- |  |  |
|--|--|
| <p>ESTUDIO DE MERCADO   20 DE SEPTIEMBRE, 2024</p> <p>Informe Situacional Mahi Mahi 2024</p>   | <p>ESTUDIO DE MERCADO   01 DE FEBRERO, 2024</p> <p>Estudio de mercado para productos ferreteros en Ecuador, Colombia y Bolivia</p>           |
| <p>ESTUDIO DE MERCADO   01 DE FEBRERO, 2024</p> <p>Oportunidades comerciales para productos ferreteros en Bolivia, Colombia y Ecuador 2023</p> | <p>ESTUDIO DE MERCADO   01 DE FEBRERO, 2024</p> <p>Estudio de mercado de Ingredientes Naturales para Cosmética en Alemania y Francia</p>     |
| <p>ESTUDIO DE MERCADO   31 DE DICIEMBRE, 2023</p> <p>Estudio de mercado de Envasos y Embalajes para alimentos en El Salvador y Guatemala</p>   | <p>ESTUDIO DE MERCADO   31 DE DICIEMBRE, 2023</p> <p>Estudio de Mercado para productos pesqueros procesados en Centroamérica y El Caribe</p> |

<https://exportemos.pe/>

# PASO II: Estudio de Mercado

Fichas técnicas de negociación

**Oportunidades comerciales para el calzado en Latinoamérica**

Las importaciones mundiales de calzado crecieron en 5,5% en el periodo 2017/2018. Por otro lado, las importaciones de calzado en Latinoamérica decrecieron en -10,7%.

**Demanda Internacional**

- Chile US\$ 1,212 millones (-3,7%)
- México US\$ 1,157 millones (+4,7%)
- Argentina US\$ 586 millones (-9,0%)
- Panamá US\$ 503 millones (+6,8%)
- Perú US\$ 457 millones (+9,5%)

**Principales mercados**

- Chile 1,212
- México 1,157
- Argentina 586
- Panamá 503
- Perú 457
- Colombia 396
- Brasil 395
- Ecuador 167
- Costa Rica 133
- República Dominicana 120

Infografías

**Perfil del consumidor de VIETNAM**

**Niveles Socioeconómicos**

Nivel	Porcentaje
A	~10%
B	~20%
C	~30%
D	~25%
E	~15%

**Distribución de la población por grupos etarios**

Grupo Etario	Porcentaje
0-14 años	~15%
15-24 años	~15%
25-34 años	~15%
35-44 años	~15%
45-54 años	~15%
55-64 años	~15%
65 años y más	~15%

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

Categoría	Porcentaje
Alimentación	35%
Transporte	13%
Hoteles y Restaurantes	12%
Aparatos y Servicios para el Hogar	7%
Viviendas	7%
Educación	6%
Salud	6%
Otros gastos	14%

**¿Sabías que?..**

- Perú y Vietnam son parte del Acuerdo Transpacífico de Comercio Económico (TPP), el primer que en los próximos años nuestros productos ingresen con aranceles rebajados.
- El ingreso per cápita en Vietnam se ha multiplicado por cuatro en el último decenio. La población menor de 20 años, quienes han crecido con una carrera académica, son más dependientes y acostuman gastos con mayor frecuencia.
- Los vietnamitas consumen 32 kg de productos precocidos de arroz y un 60% muestra preferencias por presentaciones flexibles o suaves.
- En la primera mitad de 2018, el país registró 1,6 millones de turistas, una cifra que muestra el potencial de crecimiento del turismo en Vietnam.
- El sector textil y de confección en Vietnam es uno de los sectores que muestra mayor potencial de crecimiento.
- El sector textil y de confección en Vietnam es uno de los sectores que muestra mayor potencial de crecimiento.

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

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

### NACIONALES:



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



DETALLADO POR SUBPARTIDA NACIONAL

Retroceder | Inicio

Manual para descarga

▶ **EXPORTACIÓN** : Permite hacer consultas detalladas con variables Especificas por subpartida nacional, del regimen de Exportación definitiva desde el año 1993 a la fecha. Se incluye el nombre del exportador.  
Se considera las declaraciones embarcadas y regularizadas hasta el día de ayer, y las ordenes de embarque del mes anterior que han sido regularizadas dentro del plazo de 15 días.  
La información está consolidada en un 98% a nivel nacional.

▶ **IMPORTACIÓN**

**FORMATO A** : Permite hacer consultas detalladas con variables Especificas por subpartida nacional, del regimen de Importación definitiva desde el año 1993 a la fecha. Se incluye el nombre del importador.

Fuente: <http://www.aduanet.gob.pe/aduanas/informae/aepartmen.htm>



### CONSULTA DE REQUISITOS

Importación  Exportación  Tránsito Internacional

PRODUCTO:

Buscar

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

Mostrar Requisito

Fuente:

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



<https://exportemos.pe/descubre-opportunidades-de-exportacion/regulaciones-para-exportar>



# 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 VIA INTERNET

Nota: La historia arancelaria está actualizada dando cumplimiento a la sexta enmienda en vigor desde el 28 de diciembre de 2020. La parte comercial ya refleja esto.

Capítulo	Partida	Subpartida	Fracción
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

SECRETARÍA DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA CENTROAMERICANA

CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY

UNITED STATES OF AMERICA

pro|CHILE

PROMOTORA DEL COMERCIO EXTERIOR DE COSTA RICA

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

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

## Otras herramientas de inteligencia comercial:

### INTERNACIONAL:

The screenshot shows the ITC Trade Map website. It features a navigation bar with 'Home & Search', 'Data Availability', 'Reference Material', 'Other ITC Tools', and 'More'. Below the navigation bar, there is a search section with 'Service' and 'Product' tabs, and a search input field. There are also filters for 'Country' and 'Region'. The main content area displays three charts: 'Concentration and average distance in 2017', 'Importing markets in 2017', and 'Growth of countries' imports'. The charts show data for various countries and regions, with China and the United States of America being prominent.

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

The screenshot shows the ITC Sustainability Map website. It features a navigation bar with 'STANDARDS', 'NETWORK', 'TRENDS', 'COMMUNITY', and 'ABOUT'. Below the navigation bar, there is a search section with 'Partner view' and 'Filter by Type'. The main content area displays a 'Welcome to our new Standards Map!' message and a description of the Standards Map, which provides information on standards, codes of conduct, and audit protocols addressing sustainability hotspots in global supply chains.

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

The screenshot shows the ITC Export Potential Map website. It features a navigation bar with 'CASA', 'PRODUCTOS', 'MERCADOS', 'EXPORTADORES', 'ACERCA DE', 'RECURSOS', and 'HERRAMIENTAS DE ITC'. Below the navigation bar, there is a search section with 'Exportar mapa de potencial' and 'DETECTAR OPORTUNIDADES DE EXPORTACIÓN PARA EL DESARROLLO COMERCIAL'. The main content area displays a 'Detectar oportunidades de exportación para el desarrollo comercial' message and a description of the Export Potential Map, which is a free tool that converts economic analysis into practical commercial information.

### Detectar oportunidades de exportación para el desarrollo comercial

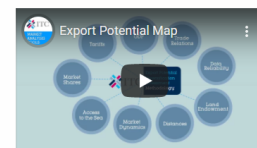
El Mapa de Potencial de Exportación es una herramienta gratuita que convierte el análisis económico en información comercial práctica utilizando la metodología de potencial de exportación del ITC.

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

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

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

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



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

The screenshot shows the Global MRL Database website. It features a navigation bar with 'Pesticide MRLs', 'Change Report', 'Market Info', 'User Guide', and 'FAQs'. Below the navigation bar, there is a search section with 'Pesticide MRL Change Report' and 'EMAIL NOTIFICATIONS'. The main content area displays a 'Pesticide MRL Change Report' message and a description of the database, which provides up-to-date information on MRL updates. There are also filters for 'Commodities', 'Pesticides', and 'Markets'.

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



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



# PASO II: Estudio de Mercado

## ¿Cómo mantenerme informado?



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



# Perfil de tu producto

# PASO III: Perfil de tu producto

Adaptación a las  
tendencias

Adaptación al  
cumplimiento de  
las regulaciones.



# PASO III: Perfil de tu producto

## Regulaciones para exportar:



Requisitos de acceso a mercados (RAM)

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

Inicio Condiciones de uso Material complementario Boletines Calendario de actividades Contacto Suscripción



# T-shirt de algodón para hombres o mujeres, de tejido teñido de un solo color incluido blanqueados

Partida arancelaria: 6109.10.00.31

[Nueva Búsqueda](#)

 [Descargar resultados](#)

## Condiciones de Acceso



En Alemania, se realiza un monitoreo constante de las importaciones a través de entidades relacionadas con el acceso y comercio de productos en su territorio. Estas entidades, basándose en requisitos técnicos, protegen los intereses del consumidor y garantizan un comercio justo en su mercado, especialmente cuando se enfrentan a prácticas comerciales desleales.

Para importar productos textiles en Alemania, las empresas deben asegurarse de que sus productos cuenten con un certificado de origen (Ursprungszeugnis). Además, los textiles procedentes de países sin acuerdos bilaterales con la UE requieren una licencia de importación (Einfuhrgenehmigung) para ingresar a Alemania.

El Bundesministerium der Finanzen (Ministerio Federal de Hacienda) y el Bundeszollverwaltung (Administración Federal de Aduanas) son las instituciones encargadas de controlar todo lo relacionado con la entrada y salida de mercancías a través de las fronteras de Alemania.

### Institución que regula este requisito en el país destino

- El Bundesministerium der Finanzen
- Bundeszollverwaltung

### Institución que regula este requisito en el país de origen

- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo - MINCETUR

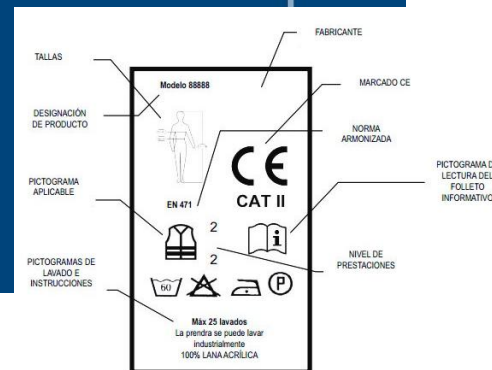


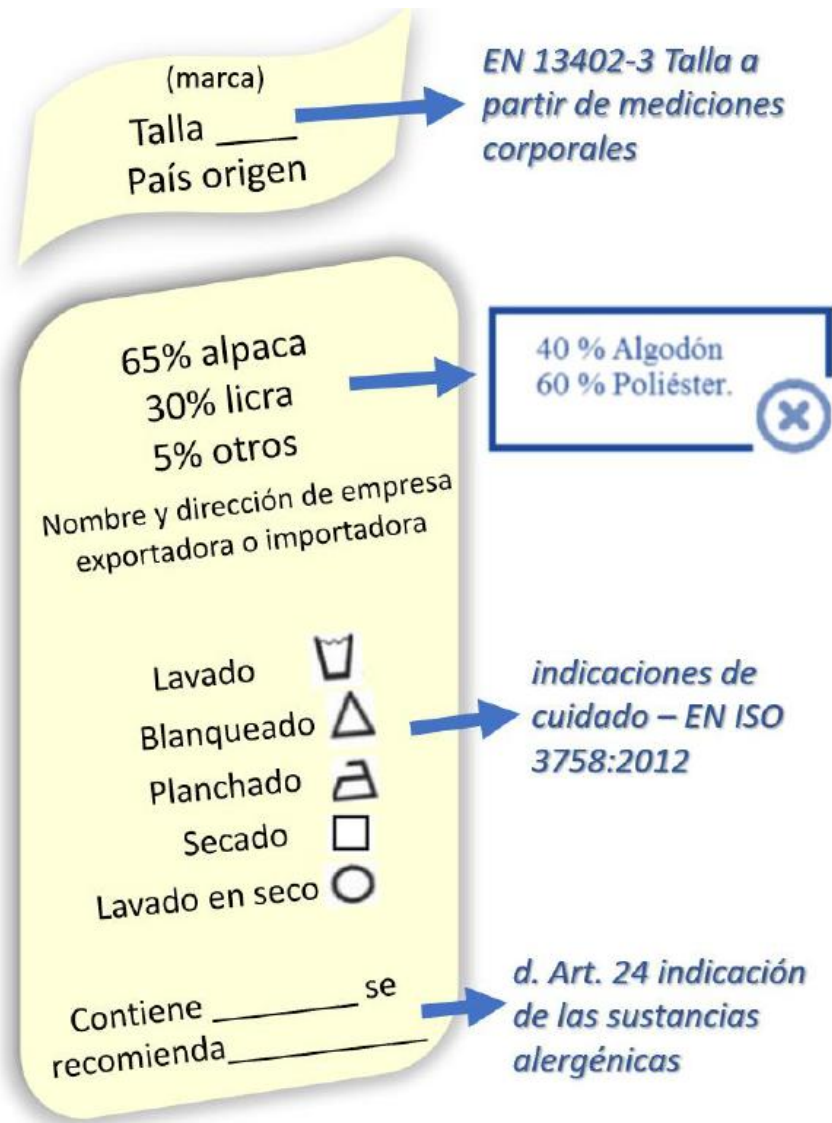
## Requisitos de etiquetado:

Reglamento Textil (UE) N° 1007/2011: Etiquetado y marcado relacionados con la composición de las fibras en los productos textiles.

- **Nombre o razón social** del fabricante, comerciante o importador, junto con su domicilio.
- **Número de identificación** fiscal del importador para productos importados de fuera de la Unión Europea.

- **Marcado CE:** Obligatorio para la mayoría de los productos vendidos en el mercado único europeo. Debe ir acompañado de una **Declaración de Conformidad (DoC)** firmada por el fabricante o importador.





art.24:



- ▶ Un sistema de etiquetado uniforme para toda la Unión de **tallas** de los productos textiles relevantes;
- ▶ Debe facilitar a los consumidores información precisa sobre el **país de origen**, así como información adicional que garantice la completa **trazabilidad** de los productos textiles.
- ▶ A fin de **determinar la composición en fibras** de los productos textiles, los controles contemplados en el artículo 18 se efectuarán de conformidad con los métodos, establecidos en el anexo VIII
- ▶ La **marca comercial o el nombre de la empresa** podrán situarse inmediatamente antes o después de las descripciones de la composición en fibras textiles contempladas en los artículos
- ▶ Un sistema armonizado de etiquetado de mantenimiento (voluntario)

# 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, Reino Unido e Indonesia.

## 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/>



4

# Promoción de tu producto

# PASO IV: Promoción de tu producto

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

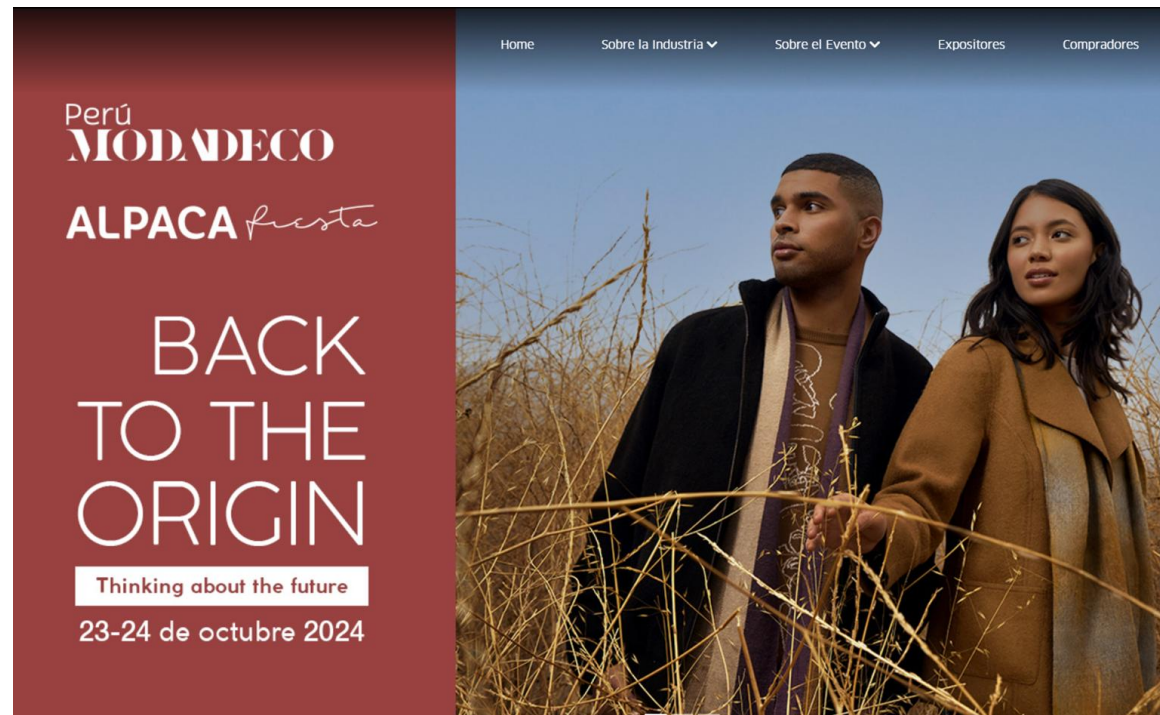
- Participación en ferias especializadas y misiones comerciales, así como ruedas de negocios.
- **PROMPERÚ** cuenta con el calendario de actividades en el que se puede visualizar todas las ferias especializadas en las que participa. Calendario: <https://exportemos.pe/promociona-tu-oferta-exportable/calendario-de-eventos-promocion-comercial>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

The image displays two screenshots of Peruvian export promotion platforms. The top screenshot is from the PROMPERÚ website, featuring a navigation menu with options like 'Inicio', 'Descubre Oportunidades', 'Promociona tu Oferta', 'Fortalece tus Capacidades', and 'Contactanos'. The main content area is titled 'Calendario de eventos de promoción comercial' and includes a sub-header 'Participo en ruedas virtuales, ferias y misiones comerciales'. Below this is a section for 'Calendario de eventos comerciales 2024' with filters for 'Sector productivo', 'Tipo de evento', and 'Mercado', along with 'Listado' and 'Calendario' buttons.

The bottom screenshot is from the Perú Marketplace website. It has a red header with the 'PERU MARKETPLACE' logo, a 'Browse by Category' dropdown, a search bar with 'Products' and 'What are you looking for?' text, and a 'Search' button. Below the header is a large red banner with the text 'ENDLESS BUSINESS OPPORTUNITIES' and a wooden bowl filled with grain. At the bottom, there are category tiles for 'Agriculture & Food', 'Grain', 'Confectionery', 'Fruit', 'Plant & Animal Oil', and 'Nuts', each with a representative image.

# PASO IV: Promoción de tu producto

*¿Dónde puedo encontrar más información acerca ferias internacionales?*



# PASO IV: Promoción de tu producto

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

1. Posicionamiento web
2. Presencia en redes sociales
3. Participa en blogs
4. Interactúa con tus clientes
5. Acércate a tus clientes



5

# 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.





# 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

# PASO VI: Trámite de aduanas

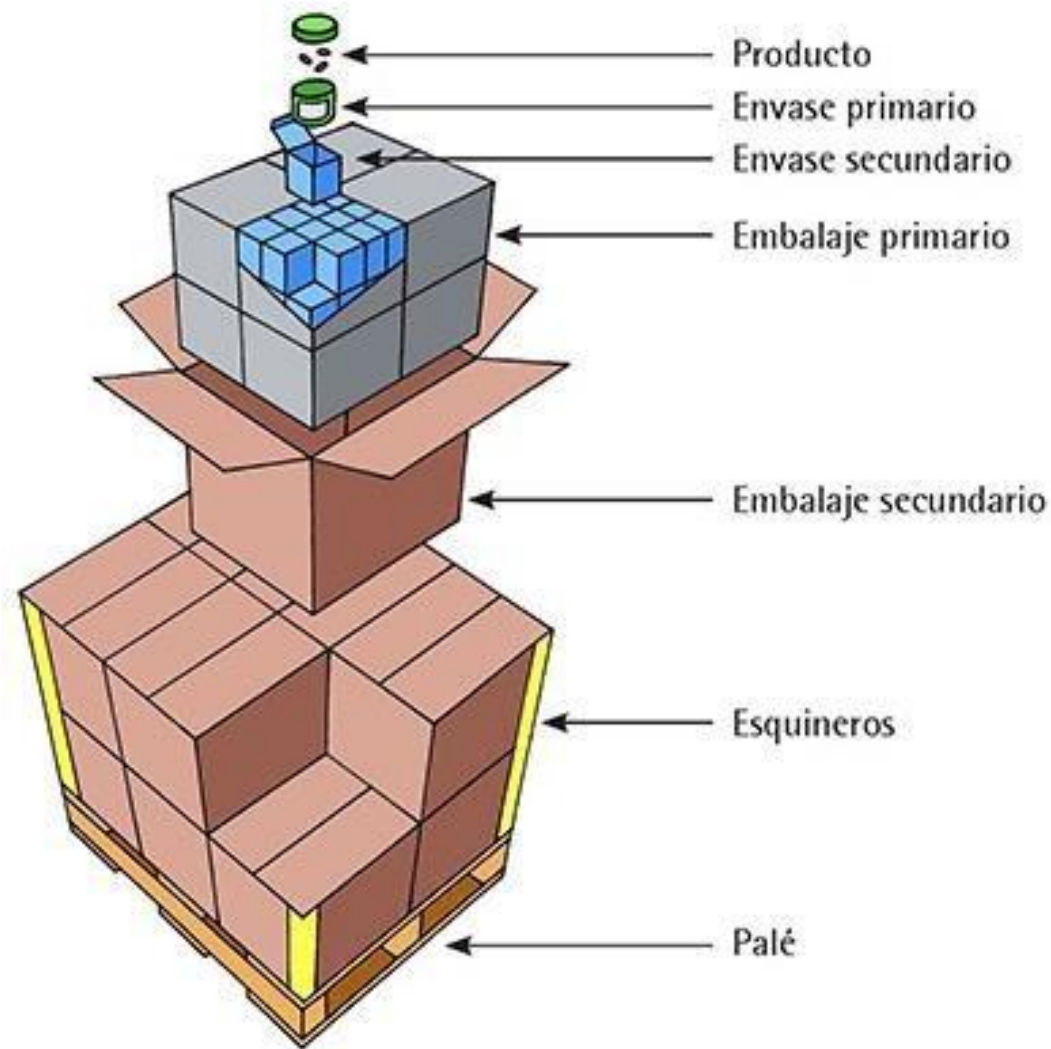


7

# Embarque al exterior

# PASO VII: Embarque al exterior

Envases y embalajes:



# Paso VII: Embarque al exterior

## Modalidades de transporte internacional



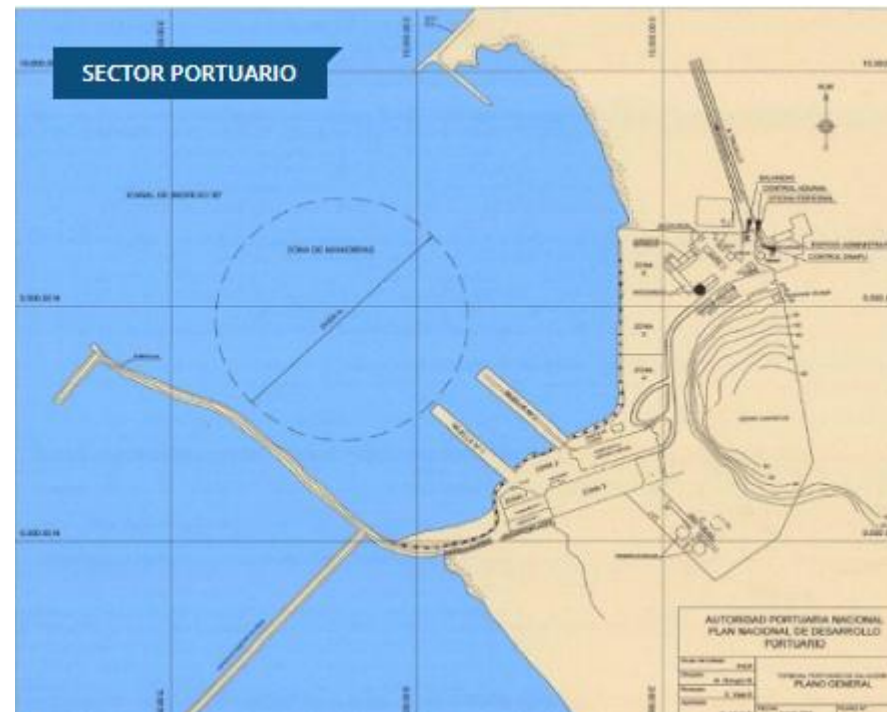
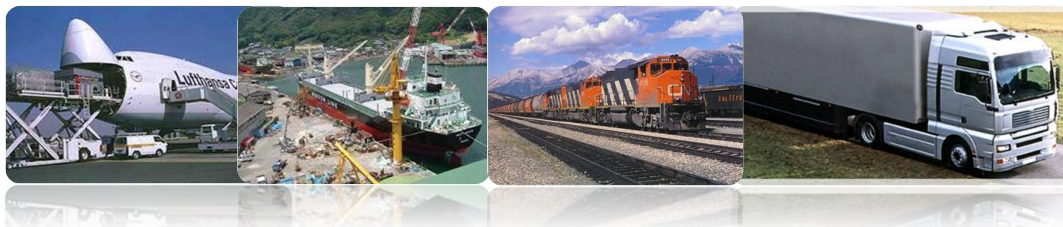
Terrestre



Aéreo



Marítimo



# PASO VII: Embarque al exterior

*¿Dónde encontrar información de los operadores logísticos?*



Fuente: <https://herramientaslogisticas.promperu.gob.pe/>