

# Guía para exportar: pasos claves para internacionalizar tu empresa

Las exportaciones peruanas marcaron un récord en el 2024, al alcanzar los US\$ 74 700 millones, impulsadas por un creciente número de empresas que han apostado por el comercio internacional.

Según la Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo (Promperú), unas 8 312 empresas exportaron el año pasado, un aumento del 0,4 %, enviando más de 4 681 productos a 178 países. Además, el 85 % de los exportadores fueron micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes), que encontraron en el comercio exterior una oportunidad para crecer, según el **Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur)**.

“El país ha reafirmado su posición de liderazgo mundial en la exportación de productos como arándanos, espárragos, uvas, quinua y harina de pescado, lo que refleja el reconocimiento y la demanda de la oferta peruana en los mercados internacionales”, señala Rocío Boza, directora ejecutiva del **Gremio de Comercio Exterior (XCOM) de la Cámara de Comercio de Lima (CCL)**.

Si está interesado en exportar, aquí le presentamos una guía con los pasos esenciales para llevar tus productos o servicios al extranjero con éxito:

## PASOS PARA EXPORTAR DESDE EL PERÚ

### 1. Formalizar la empresa

Para exportar, su empresa debe estar formalmente registrada como persona natural con negocio o persona jurídica ante la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración

Tributaria (Sunat). Además, debe contar con la capacidad de emitir boletas de venta y facturas comerciales.

Es recomendable que en la ficha RUC de la Sunat se consigne la actividad de Comercio Exterior como 'Exportador-Importador-Comercializador'.

## **2. Realice un estudio de mercado**

Antes de exportar, es clave analizar la demanda internacional. Se recomienda empezar con países socios comerciales del Perú. Además, es importante consultar fuentes de información como estadísticas, criterios cualitativos y cuantitativos, experiencia de exportación y organizaciones especializadas.

En el portal web de Promperú, puede encontrar fichas técnicas de negociación, estudios y guías de mercado, así como herramientas de inteligencia comercial e infografías sobre tendencias del consumidor internacional. También puede participar en capacitaciones, como las que ofrece el portal Exportemos.pe.

Según el Mincetur, los principales destinos de las exportaciones peruanas son China, Estados Unidos, la Unión Europea, India, Canadá y Japón.

## **3. Defina el perfil de tu producto**

Evalúe si el producto a exportar es competitivo en mercados internacionales. Podría empezar con estas preguntas:

- ¿Responde a las necesidades, gustos y preferencias, modas y tendencias de consumo en el exterior?
- ¿Se diferencia en algo de los productos de la competencia?
- ¿Se ajusta a los requerimientos de cantidad, calidad,

etiquetado y protección del medio ambiente?

- ¿Todos los productos peruanos ingresan a los mercados internacionales?

Si no cuenta con un producto exportable, se recomienda hacer un paso previo: busque y seleccione proveedores locales y adáptelo a los requerimientos del mercado internacional.

También debe revisar las regulaciones para exportar por producto, las cuales puede ubicar en este enlace. Además, es crucial que conozca la normativa de etiquetado según el país de destino.

De igual manera, es fundamental conocer las barreras arancelarias según los acuerdos comerciales vigentes del Perú con la Organización Mundial del Comercio (OMC), la Comunidad Andina de Naciones (CAN), el Mercado Común del Sur (Mercosur), la Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC), la Unión Europea (UE), entre otros.

Cabe precisar que el Perú cuenta con 22 acuerdos comerciales vigentes con 58 economías, representando el 82 % del PBI mundial y más de 3 200 millones de consumidores potenciales.

#### **4. Promoción del producto**

Para posicionar el producto en el exterior, puede utilizar herramientas de promoción comercial. Para ello, es necesario consultar el calendario de actividades en la página web de Promperú para visualizar las próximas ferias especializadas.

Asimismo, puede participar en ferias internacionales, donde podrá exhibir el producto, establecer contacto con potenciales compradores y evaluar la competencia. También puede ser parte de ruedas de negocios y misiones empresariales, donde podrá realizar la promoción directa del producto.

Es importante usar tecnología de la información para generar

contenido para redes sociales, así como desarrollar una página web y utilizar plataformas de marketplaces gratuitos, como las que ofrecen Mincetur y Promperú.

## 5. Establecer contacto comercial

Una vez establecido el contacto con el potencial comprador, asegúrese de proporcionar información sobre la empresa y los productos, como cotizaciones, catálogos, fichas técnicas y muestras. Ello, con el fin de desarrollar un contrato de compraventa internacional. En este **enlace**, puede ver modelos de contratos de compraventa.

También es importante conocer los Términos Comerciales Internacionales que delimitan las responsabilidades y costos a asumir. Además, es fundamental establecer el medio de pago, el cual dependerá de:

- El poder de negociación entre ambas partes.
- El grado y tiempo de conocimiento entre el importador y el exportador.
- El nivel de confianza entre las partes.
- El tamaño y valor de la operación.
- La frecuencia de las operaciones (mensuales, bimensuales, trimestrales, otros).
- Las exigencias de cada economía.

Entre los medios de pago más utilizados en el comercio internacional se encuentran la transferencia bancaria internacional, la cobranza documentaria y la carta de crédito.

Asimismo, es importante coordinar con el comprador las condiciones de acceso en su país para asegurar que los productos lleguen sin contratiempos a su destino. Como en cualquier proceso de importación, el comprador deberá cumplir con las exigencias arancelarias, así como con las normas y reglamentaciones vigentes en su país.

## **6. Cumple los trámites aduaneros**

Para exportaciones mayores a los US\$ 5 000 (FOB), se requiere un agente de aduanas para gestionar la transmisión electrónica de la Declaración Aduanera de Mercancías (DAM).

Si el monto es menor, puede hacer la exportación directamente a través de Sunat con la declaración simplificada de exportación. Recuerde que también dispone del servicio de Exporta Fácil, cuando la mercancía no supera el monto de US\$ 7 500 (FOB) y el peso promedio de cada bulto no exceda los 30 kg.

## **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 le entrega los documentos de embarque para que lo remitas a su banco y a su importador vía courier.

Si cuenta con una carta de crédito con las condiciones de entrega del producto (lugar, precio, forma de pago, entre otros), su banco envía los documentos al banco emisor y, si este los encuentra conformes, procede a realizar la transferencia del pago a tu cuenta.

Cabe anotar que las modalidades de transporte internacional pueden ser terrestre, aéreo y acuático (marítimo, lacustre y fluvial).

# DOCUMENTOS PARA LA EXPORTACIÓN

La directora ejecutiva del Gremio de Comercio Exterior (XCOM) de la CCL indica que en el comercio internacional existe una gran diversidad de documentos, cada uno con un uso y aplicación específicos que evidencian cada fase del proceso comercial y logístico.

“Estos documentos son requeridos por los gobiernos (aduanas y organizaciones reguladoras), por la empresa (diversas áreas de la organización, los accionistas) y los proveedores”, acota.

Asimismo, estos documentos permiten cumplir con las regulaciones de los países importadores y exportadores, gestionar los riesgos inherentes al comercio internacional y evidenciar los contratos (compraventa, transporte, seguro, etc.) involucrados en toda transacción internacional. En este [enlace](#) puedes conocer los documentos necesarios para la exportación.

## RECOMENDACIONES PARA MYPES

Boza sugiere que las micro y pequeñas empresas (mypes) deben buscar mercados acordes a los volúmenes de su oferta exportable, ya que muchas veces necesitan capital de trabajo para poder cumplir con sus pedidos de exportación a sus proveedores internacionales.

## SERVICIOS DE LA CCL PARA LA EXPORTACIÓN

En la Cámara de Comercio de Lima, el **Gremio de Comercio Exterior (XCOM)** ofrece una diversidad de servicios para que

las empresas puedan exportar de manera sencilla y generar oportunidades de mercado a nivel mundial.

Entre sus servicios destacan la defensa gremial, la facilitación del comercio, la capacitación especializada en comercio exterior, la orientación aduanera, y la participación en foros internacionales y reuniones empresariales.

Asimismo, los asociados pueden participar en reuniones con consejeros comerciales de diversas oficinas de comercio, recibir asesorías en promoción como ferias y misiones comerciales, y obtener asesoría en la articulación con entes gubernamentales.

También se ofrecen oportunidades en sectores especializados (agro, manufactura, pesca, logística, moda e importadores de alimentos), así como acceso a plataformas de inteligencia comercial y difusión y publicidad, como boletines especializados.

“Para este año, se proyecta que las exportaciones peruanas alcancen los US\$ 77 000 millones. Por ello, todo emprendedor puede asociarse al Gremio de Comercio Exterior de la CCL para ser parte de este notable crecimiento de los envíos de productos peruanos hacia el mundo”, puntualiza la directora ejecutiva del **Gremio de Comercio Exterior (XCOM) de la CCL**.

Como puede verse, exportar es una gran oportunidad para las empresas peruanas que buscan expandirse a nivel global. Con la preparación adecuada y el respaldo de instituciones como Promperú, Mincetur y la CCL, los emprendedores pueden acceder a mercados internacionales y hacer crecer su negocio con éxito.

Si aún no es miembro del **Gremio de Comercio Exterior**, puede contactarnos en [sectoristaxcom@camaralima.org.pe](mailto:sectoristaxcom@camaralima.org.pe) para remitirle más información. También puede enviarnos su ficha de inscripción para convertirse en miembro del Gremio XCOM: [https://www.x.com.pe/2025/ficha\\_socio\\_xcom.pdf](https://www.x.com.pe/2025/ficha_socio_xcom.pdf)

**LEE MÁS:**

Exportaciones peruanas 2025: tendencias y oportunidades