



# Ficha PRODUCTO-DESTINO

"1"

\_\_\_\_\_  
Octubre 201



## Contenido

Generalidades del producto.....	2
Características del sector en Perú.....	2
Intercambio comercial de Perú con el mundo.....	3
Intercambio comercial entre Perú y Uruguay.....	3
Empresas importadoras .....	4
Aranceles.....	4
Tributación .....	5
Medidas no arancelarias .....	5
Tips a tener en cuenta a la hora de exportar a Perú.....	6
Ferias internacionales .....	7
Otros datos relevantes.....	7
Páginas Web de interés.....	8

## Generalidades del producto

---

**8479** - Máquinas y aparatos mecánicos con función propia, no expresados ni comprendidos en otra parte de este Capítulo.

**8479.89.99** - Las demás máquinas y aparatos; -- Los demás.

## Características del sector en Perú<sup>1</sup>

---

Perú se proyecta positivamente en el sector metalúrgico logrando al cierre del 2017 proyecciones de crecimiento para el sector, y sus tres subsectores: 24 % (metal-mecánico), 4 % (químico) y 3 % (siderúrgico), siendo China, Estados Unidos y Alemania los mercados más grandes.

Los diversos productos que comprenden el sector se basan en insumos metálicos o minería no metálica, para la elaboración de productos electrónicos, máquinas, aparatos y diversos subproductos.

Perú es un gran productor de metales, siendo que además representan casi el 60% de sus exportaciones. En ese sentido, cabe mencionar que el TLC vigente entre Perú y Estados Unidos está contribuyendo en buena medida con la consolidación del crecimiento del sector en la economía peruana, debido al impulso dado al comercio.

De todos modos, el sector metalúrgico ha experimentado una demanda creciente desde mediados de 2016 y considerando que los cambios tecnológicos impulsan una oleada en el uso de los metales, esto conlleva a un déficit en el abastecimiento, dado que la matriz industrial de la economía peruana es sumamente dependiente de estos productos.

---

<sup>1</sup> Fuente: <https://www.mef.gob.pe/>

## Intercambio comercial de Perú con el mundo

---

El principal socio comercial de Perú para el producto NCM 8479.89.99 es Chile con un valor de exportaciones de US\$ 2.924 miles importados desde el mercado chileno en el 2017, US\$ 245 miles más de lo que Perú le vendió a dicho país, arrojando una balanza comercial negativa. Le siguen México y Colombia, aunque con valores sensiblemente inferiores.

**Tabla N° 1 - Intercambio comercial de Perú con el mundo del NCM 8479.89.99  
Año 2017 (US\$ Miles)**

Socio	Valor exportado en 2017	Valor Importado en 2017	Saldo
Chile	2.679	2.924	-245
México	1.250	707	543
Colombia	323	684	-361
Bolivia	288	3	285
Rusia	189	13	176
Alemania	182	7.904	-7.722
Paraguay	174	0	174
Ecuador	156	171	-15
Venezuela	124	39	85
Emiratos Árabes	119	22	97
Australia	117	29	88
<b>Mundo</b>	<b>6.135</b>	<b>92.151</b>	<b>-86.016</b>

Fuente: Elaborado por Uruguay XXI en base a datos de Trade Map.

## Intercambio comercial entre Perú y Uruguay

---

No se registró intercambio comercial entre Perú y Uruguay para el producto 8479.89.99 durante los últimos años (2013-2017).

## Empresas importadoras<sup>2</sup>

---

Dentro de las principales empresas peruanas importadoras del producto destacamos a GRUPO SAINCA S.A.C. el cual tiene una participación porcentual de 16,7%, seguido por CONSORCIO EPC y APM TERMINALS CALLAO S.A., con un peso de 6% y 5%, respectivamente.

**Tabla Nº 2 - Principales empresas peruanas importadoras del producto 8479.89.99**

Empresa	Part. % 2017
<b>GRUPO SAINCA S.A.C.</b>	16,7%
<b>CONSORCIO EPC</b>	5,9%
<b>APM TERMINALS CALLAO S.A.</b>	4,9%
<b>BANCO DE CREDITO DEL PERÚ</b>	2,6%
<b>NM INDUSTRIAL DEVELOPMENTS S.A.C.</b>	2,5%
<b>ZAIMELLA S.A.C.</b>	2,0%
<b>REPSOL EXPLORACION PERU SUCURSAL DEL PERÚ</b>	2,0%
<b>ENERGOTEC S.A.C.</b>	1,7%
<b>CORPORACION PRODESA S.A.</b>	1,6%
<b>G TOWERS GROUP PERÚ S.A.C.</b>	1,6%

Fuente: Elaborado por Uruguay XXI en base a Penta Transaction.

## Aranceles<sup>3</sup>

---

**Tabla Nº 3 – Aranceles aplicables para el ingreso a Perú**

Producto	Descripción	Régimen arancelario	Tarifa
<b>8479.89.99</b>	Máquinas y aparatos mecánicos con función propia	AAP.CE Nº58	0%

Fuente: Elaborado por Uruguay XXI en base a datos de Mac Map.

---

<sup>2</sup> Fuente: Penta Transaction.

<sup>3</sup> Fuente: Mac Map.

## Tributación

---

La Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración tributaria establece requisitos que permiten el ingreso legal de mercancías provenientes del exterior; Declaración Única de Aduanas debidamente cancelada o garantizada; fotocopia autenticada del documento de transporte; fotocopia autenticada de la factura, documento equivalente o contrato, fotocopia autenticada del seguro del medio de transporte; Autorización especial de Zona Primaria; otros documentos que se requieran.

Los tributos que gravan la importación o el tratamiento arancelario aplicable están en función de la clasificación dentro del Arancel de Aduanas de acuerdo a las sub partidas NANDIDA. Los impuestos de importación se irá sumando: CIF + Ad valorem + impuestos selectivos. La actual estructura arancelaria mantiene cuatro niveles arancelarios (0%, 4%, 6% y 11%).

Resulta aplicable el Impuesto General de las Ventas, cuya tasa es del 16%, el cual grava la importación de todos los bienes; el Impuesto de Promoción Municipal del 2%; y el Impuesto a la percepción (es un IGV adelantado) en caso de ser la primera vez que se realiza una importación, el mismo será de un 10% sobre el valor CIF de la mercadería. En las subsiguientes importaciones, pasará a pagar un 3,5%. Por esta razón es recomendable que en la primera oportunidad se importe por poco valor, ya que la misma estaría gravada con ese 10% inicial.

## Medidas no arancelarias<sup>4</sup>

---

Para la importación de estos productos a Perú se requieren licencias de importación, que se deben gestionar ante la Oficina técnica de Ozono de la Dirección de Asuntos Ambientales de Industria del Ministerio de la Producción.

Se requerirán los siguientes documentos para la aprobación de un producto:

- Aplicación escrita dirigida al director de OTO/DAAI con el modelo y marca del producto con los nombre de los gases utilizados para la manufactura del producto;
- Certificado firmado por la empresa con dos copias de la misma;
- Información técnica del producto siendo importado; y
- Un pago a la OTO/DAAI.

---

<sup>4</sup> Fuente: [www.siicex.gob.pe](http://www.siicex.gob.pe) y [www.gob.pe/produce](http://www.gob.pe/produce).

## Tips a tener en cuenta a la hora de exportar a Perú<sup>5</sup>

---

El perfil del comprador es exigente y racional. Más que la formalidad, valora la sinceridad, los modales, el trato directo y la palabra empeñada.

Los peruanos no son rigurosos en relación a la puntualidad; hay que prever retrasos en las citas y no mostrarse enfadado por eso; lo que se conoce como “la hora peruana” (retraso de 30 minutos).

Propicia la confianza en los negocios, sostenida en la buena fe comercial. Afianza una relación comercial que puede prolongarse por años. Lealtad en los negocios en base a una sana “costumbre comercial”. Exige productos de calidad. Puede relativizar la marca comercial por una calidad duradera.

El importador peruano generalmente ya tiene contratos suscritos con sus clientes locales, por lo que es de suma importancia cumplir con la fecha de entrega pactada.

Para fines del pago, recurre más a la transferencia bancaria (depósito en cuenta), que a una carta de crédito.

Se siente más cómodo con precio en término CIF, de todas formas el peruano no es cerrado.

No suele contratar seguro por el transporte de la mercancía. Salvo, grandes volúmenes, carga refrigerada, perecedera.

Da valor a la comunicación electrónica. Suele solicitar un contrato de compraventa por escrito.

Incumplimiento contractual: para solución de controversias, prefiere el Arbitraje (CCL).

El protocolo es importante; la primera impresión también. La entrega de la tarjeta personal es realmente un protocolo.

El peruano, por su amabilidad, gusta de dar obsequios al extranjero y recibirlos como una caja de vino, whisky o música.

La vestimenta suele ser más formal que informal, aunque se recomienda indagar el "dress code" para cada ocasión.

---

<sup>5</sup> Fuente: Elaborado por Uruguay XXI en base a “Oportunidades de Negocio en el Perú”, Cámara de Comercio Lima (CCL) y “Cómo negociar con éxito en 50 países”- Olegario Llamazares García-Lomas 3ª Edición.

## Ferias internacionales<sup>6</sup>

---

Las ferias internacionales son uno de los elementos de mercadotecnia más completos para la promoción de las empresas y sus productos en el exterior. Esta herramienta no solo permite a las empresas exponer sus productos, encontrar a los principales actores de su sector y medir la actuación de su competencia; sino que también hace posible que las empresas conozcan las principales novedades de su sector y actualicen sus conocimientos a través de seminarios y talleres realizados en el marco de la feria. Las alternativas de participación varían de acuerdo a la estrategia y grado de inversión de las empresas, pudiendo realizar una visita de prospección, o bien, participar en forma de expositor.

Participar de ferias internacionales es una oportunidad única para tener contacto directo con importadores, distribuidores, mayoristas y líderes de opinión, dando a conocer una marca frente a miles de visitantes. Constituye uno de los elementos fundamentales para la promoción de una empresa y sus productos o servicios en el exterior, al tiempo que fomenta la concreción de negocios y el acceso directo a información sobre el sector.

- **MinPro Perú**  
Fecha: Junio  
Lugar: Lima, Perú  
Tema: Productos y servicios de minería y metales  
Web: [www.minproperu.com](http://www.minproperu.com)

## Otros datos relevantes

---

Para obtener información respecto de los principales puntos de ingreso al mercado de destino, los precios de fletes internacionales, las empresas de transporte de mercadería internacional hacia dicho país, las estrategias de negociación y las normas de protocolo a tener en cuenta al momento de negociar con este mercado, acceda al Informe País haciendo clic en el siguiente [link](#).

---

<sup>6</sup> Fuente: Elaborado por Uruguay XXI en base a la Cámara de Comercio de Lima.



## Páginas Web de interés

---

- Banco Central de Reserva del Perú (BCRP): [www.bcrp.gob.pe](http://www.bcrp.gob.pe)
- Cámara de Comercio de Lima (CCL): [www.camaralima.org.pe](http://www.camaralima.org.pe)
- Dirección General de Salud Ambiental (DIGESA): [www.digesa.minsa.gob.pe](http://www.digesa.minsa.gob.pe)
- Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y Protección de la Propiedad Intelectual (INDECOPI): [www.indecopi.gob.pe](http://www.indecopi.gob.pe)
- Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI): [www.inei.gob.pe](http://www.inei.gob.pe)
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR): [www.mincetur.gob.pe](http://www.mincetur.gob.pe)
- Ministerio de Economía y Finanzas del Perú: [www.mef.gob.pe](http://www.mef.gob.pe)
- Servicio Nacional de Sanidad Agraria (SENASA): [www.senasa.gob.pe](http://www.senasa.gob.pe)
- Estadísticas de Importación y Exportación: [www.aduanet.gob.pe](http://www.aduanet.gob.pe)
- Sociedad de Comercio Exterior del Perú (COMEX): [www.comexperu.org.pe](http://www.comexperu.org.pe)
- Superintendencia Nacional de Administración Tributaria del Perú (SUNAT): [www.sunat.gob.pe](http://www.sunat.gob.pe)



**Uruguay XXI**  
PROMOCIÓN DE INVERSIONES,  
EXPORTACIONES E IMAGEN PAÍS

Rincón 518/528 - CP 11000  
Tel.: +598 2915 3838  
Montevideo - Uruguay

[www.uruguayxxi.gub.uy](http://www.uruguayxxi.gub.uy)  
[info@uruguayxxi.gub.uy](mailto:info@uruguayxxi.gub.uy)  
  Uruguay XXI