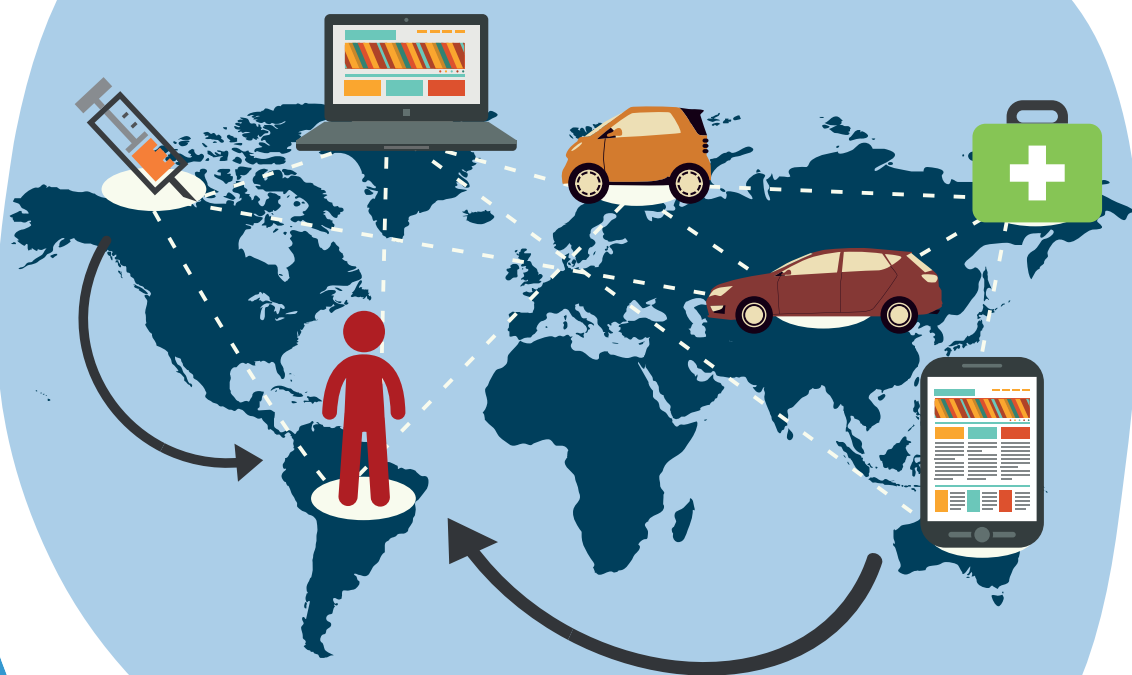


# Importación

## Manual del Emprendedor



# ÍNDICE

## MANUAL DEL EMPRENDEDOR

### IMPORTACIÓN

|   |    |
|---|----|
| 01. PRODUCTOS Y MERCADOS CON POTENCIAL IMPORTADOR .....                       | 03 |
| - ELECCIÓN DEL PRODUCTO .....   | 03 |
| - ¿QUÉ OTROS PRODUCTOS TIENEN POTENCIAL EXPORTADOR? .....                     | 03 |
| - REQUISITOS DE IMPORTACIÓN .....   | 04 |
| - DEFINICIÓN ESTÁNDARES Y REQUISITOS MÍNIMOS .....                            | 04 |
| 02. BÚSQUEDA Y NEGOCIACIÓN CON PROVEEDORES EN EL EXTERIOR .....               | 04 |
| - BÚSQUEDA Y CONTACTO CON PROVEEDORES .....                                   | 04 |
| - ALIBABA, FERIAS COMERCIALES, MISIONES Y VIAJES DE NEGOCIO .....             | 04 |
| - SOLICITUD DE PROFORMAS, NEGOCIACIÓN Y ACUERDOS .....                        | 05 |
| 03. IMPORTACIÓN SIMPLIFICADA .....  | 06 |
| - COMPRA DE MUESTRAS O CANTIDADES PEQUEÑAS POR IMPORTACIÓN SIMPLIFICADA ..... | 06 |
| - ¿QUÉ PASOS DEBES SEGUIR? .....  | 06 |
| 04. IMPORTACIÓN DEFINITIVA .....  | 08 |
| - PASOS PARA UNA EXPORTACIÓN DEFINITIVA .....                                 | 08 |

# IMPORTACIÓN

## 01. PRODUCTOS Y MERCADOS CON POTENCIAL IMPORTADOR

### ELECCIÓN DEL PRODUCTO

Es crucial la elección correcta del producto que vamos a importar. Te recomendamos identificar un producto con una demanda insatisfecha que no este siendo cubierta actualmente por otros importadores.



Por ejemplo si importas celulares los márgenes de ganancia no serán muy altos porque las compañías de celulares los traen a mejores términos e inclusive los venden subsidiados.

En este rubro mejor sería enfocarse en los accesorios como cobertores con opción de recarga, teclados con bluetooth, lentes de zoom, por nombrar algunos. Cuanto más exclusivo y escaso el producto, mayor será la oportunidad de tener mejores márgenes de ganancia.

### ¿QUÉ OTROS PRODUCTOS TIENEN POTENCIAL IMPORTADOR?

En base a la experiencia de nuestros alumnos emprendedores en los años recientes hemos identificado las siguientes categorías de productos con potencial importador.

#### EQUIPOS TECNOLÓGICOS

Modelos no comerciales de celulares, tablets y laptops así como todos los tipos de accesorios que los acompañan tienen un gran demanda en el público joven. Clientes, que tienen el hábito de comprar por internet, con lo cual también podrías venderlos a través de un sitio

web, promocionarlo en una página en Facebook o en portales como MercadoLibre, OLX, Linio, entre otros.

#### ACCESORIOS DE VESTIR

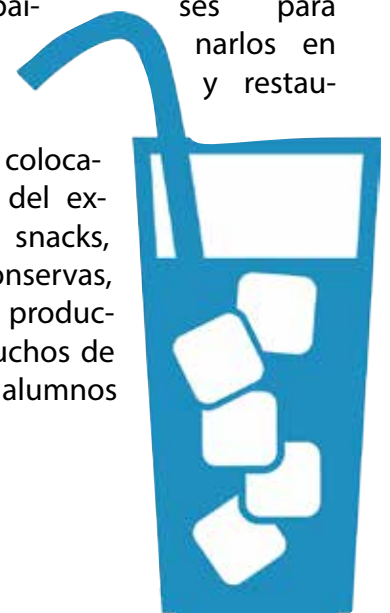
Páginas como Aliexpress o DealExtreme ofrecen una gran variedad de accesorios para vestir como relojes, correas, pulseras, billeteras, carteras, entre otras opciones con una gran oferta de modelos y precios bastante reducidos en una relación de 1 a 3 en comparación con los precios de ventas en el Perú. Permi tiéndote un interesante margen de ganancia.

#### INSTRUMENTOS, MAQUINARIA Y EQUIPOS ESPECIALIZADOS

Ya sea para el sector industrial, minero, financiero, médico, entre otros; puedes encontrar un nicho de mercado interesante al convertirte en distribuidor autorizado de algún tipo de producto del exterior especializado para una industria en particular. Un buen contrato de exclusividad con la marca del producto, un excelente servicio post-venta con tus clientes locales y capacidad de financiamiento serán requisitos para que tengas éxito en este rubro.

#### ALIMENTOS Y BEBIDAS

Hay una tendencia creciente por parte de los consumidores peruanos en alimentos y productos de otros países para incluirlos o fusionarlos en nuestras cocinas y restaurantes. Hemos visto con mucho éxito la colocación de productos del exterior como licores, snacks, condimentos, conservas, embutidos y otros productos por parte de muchos de nuestros antiguos alumnos importadores.



## AVERIGUA SI EXISTEN REQUISITOS DE IMPORTACIÓN

Si eres un nuevo emprendedor te recomendamos escoger productos con la menor cantidad de requisitos y trámites. Existen productos como los alimentos y medicinas, que por su naturaleza tienen fuertes regulaciones para su importación y cuyos costos solo puede ser cubiertos por grandes empresas importadoras.

El listado de mercancías restringidas así como los trámites de importación los puedes encontrar en la página de VUCE (Ventanilla Única de Comercio Exterior).



En este portal se centralizan muchos de los trámites de importación de diferentes entidades como DIGESA, DIGEMID, SENASA, MTC, PRODUCE, entre otros. En el portal de VUCE con tu clave SOL y creando un cuenta de acceso puedes presentar de manera electrónica muchos de los documentos de importación exigidos.



## DEFINIR LOS ESTÁNDARES Y REQUISITOS MÍNIMOS

Antes de buscar proveedores debes tener en claro las características específicas del producto que vas a importar. Es una buena práctica preparar una Ficha Técnica con tus requerimientos a la hora de pedir cotizaciones.

## 02. BUSQUEDA Y NEGOCIACIÓN CON PROVEEDORES EN EL EXTERIOR

### BÚSQUEDA Y CONTACTO CON PROVEEDORES

Existen varias alternativas para buscar proveedores. Puedes empezar entrando a diferentes directorios de comercio exterior conocidos como B2B que conectan a empresas importadoras con empresas exportadoras. Entre los principales están Alibaba, TradeKey, Europages, IndiaMart entre otros. También puedes encontrar directorios especializados por países y/o tipos de productos. Otras alternativas son participar en Ferias Comerciales, Misiones y Viajes de Negocios. Puedes revisar el calendario de este año en la página web de Promperu.



### ALIBABA, FERIAS COMERCIALES, MISIONES Y VIAJES DE NEGOCIO

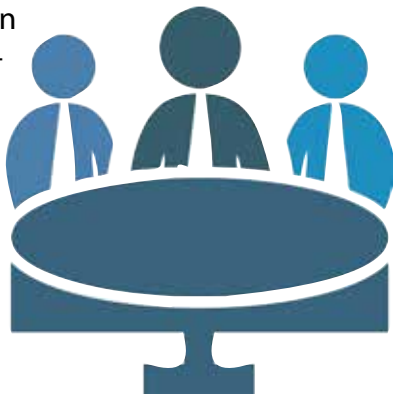
Te recomendamos empezar inscribiéndote en directorios como Alibaba. Este último tiene un servicio gratuito que te permite crear un perfil de tu empresa importadora y solicitar cotizaciones a las diferentes empresas proveedoras que ahí se encuentran. Entre los principales consejos que te podemos dar están:

Realiza por los menos 4 a 5 cotizaciones con empresas de preferencia que tenga la categoría de "Gold Supplier" u otro tipo de



certificados. Ante mas acreditaciones mayor la seriedad del proveedor y seguridad en tu compra. Incluye en tu solicitud de cotización todos los elementos relevantes en un proceso de importación para ello existen en el mismo portal de Alibaba cartas modelo en Ingles que te serán de mucha utilidad.

Si cuentas con mayores recursos y tienes planeado realizar importaciones por montos medianos y grandes, puede ser recomendable que participes en las



diferentes FERIAS COMERCIALES INTERNACIONALES que se llevan a cabo durante el año. Como ya lo mencionamos páginas como Promperu ofrecen el calendario con los eventos más importantes. Debes enfocarte en las ferias especializadas por sectores y también por regiones. Así por ejemplo si quieres importar alimentos de Europa te recomendamos la "Feria Alimentaria de Barcelona" que se realiza en el mes de Marzo, por otro lado si quieres importar productos tecnológicos o maquinarias de Asia puedes visitar la "Feria Comercial de Cantón" en China.

Muchas entidades y gremios organizan también MISIONES COMERCIALES en la cual tu en conjunto con otros empresarios del mismo sector acuerdan reuniones bilaterales con empresarios del otro país que ofrecen los productos o insumos que ustedes quieren importar. Aquí las actividades ya están planificadas, los objetivos son más claros y pueden incluir visitas a las instalaciones de producción de las empresas exportadoras.

Finalmente puedes identificar determinados productos y proveedores de interés en una ciudad en particular, contactarte con ellos previamente y agendar reuniones



durante los días que estarás presente durante tu VIAJE DE NEGOCIOS. Una planificación anticipada te permitirá poder reunirte con la mayor cantidad de proveedores durante los días de estadía que estés en esta ciudad.

### SOLICITUD DE PROFORMAS, NEGOCIACIÓN Y ACUERDOS



Es importante obtener toda la información necesaria para decidir la importación de un determinado tipo de producto. Entre los principales términos comerciales que debes evaluar están: el precio, los incoterms, documentos para la importación, especificaciones técnicas, tiempo de entrega, modalidades de pago, entre las principales. Si llegas a un acuerdo satisfactorio con tu proveedor te aconsejamos poner las cosas claras a través de un contrato de compra-venta internacional.





### 03. IMPORTACIÓN SIMPLIFICADA

#### COMPRA DE MUESTRAS O CANTIDADES PEQUEÑAS POR IMPORTACIÓN SIMPLIFICADA

Previamente puedes comprar muestras o cantidades menores para evaluar el producto y la aceptación de tus clientes en el país. Si cada envío tiene un valor no mayor a US\$ 2000.00 puedes realizarlo bajo la modalidad de importación simplificada. Esta no requiere de un agente de aduanas, se realiza a través de una empresa de courier y una Declaración

Simplificada de Importación. Si la mercancía tiene un valor hasta por US\$ 200.00 no se paga arancel ni IGV. Pero si la mercancía es mayor a US\$ 200.00 y hasta US\$ 2,000 deberá pagar un arancel de 4% y el IGV de 18%.

El régimen aduanero de importación simplificada puede ser una buena alternativa para iniciar un negocio a pequeña escala pero con un gran potencial de crecimiento en el futuro.



#### ¿QUÉ PASOS DEBES SEGUIR?

Imaginemos que estas interesado en importar celulares y accesorios con la finalidad de venderlos a través de un sitio web, un FanPage en Facebook o en portales como MercadoLibre, OLX, entre otros.

Existen diferentes páginas en donde puedes realizar compras del exterior inclusive con cantidades desde US 5.00. Si quieres importar desde China te recomendamos portales como Aliexpress.com o DealExtreme.com, pero si quieres importar desde Estados Unidos o Europa existen empresas como SkyBox o Quempo que ofrecen servicios de intermediación en tu proceso de importación.

Uno de los sitios mas populares de compra es Aliexpress. En este portal te recomendamos

que selecciones solo a proveedores con altos niveles de calificación y una buena cantidad de envíos realizados, lo que garantizará la seriedad de sus operaciones.

Durante el proceso de compra debes tener presente lo siguiente:

- Elige un servicio de courier de acuerdo a tus necesidades. Muchos proveedores te ofrecen el servicio de envío gratuito (o Free Shipping) con un tiempo de transito de 3 a 4 semanas y en el cuál el servicio postal estatal peruano SERPOST será el receptor de la mercadería. Por otro lado si eliges courieres privados como FEDEX, DHL o TNT, el tiempo es mucho menor, oscilando entre 1 a 2 semanas, pero los costos son mucho mayores. En este caso se justificaría usar este servicio si realizas pedidos por montos más altos.
- El método más común de pago es vía tarjeta de crédito. Hecho la operación el proveedor se demora entre 2 a 5 días en enviar el producto. Una vez llegada la mercancía tienes un plazo de tiempo determinado por Aliexpress para hacer una calificación positiva al proveedor o realizar un reclamo. En caso que el producto no sea el correcto e este defec-



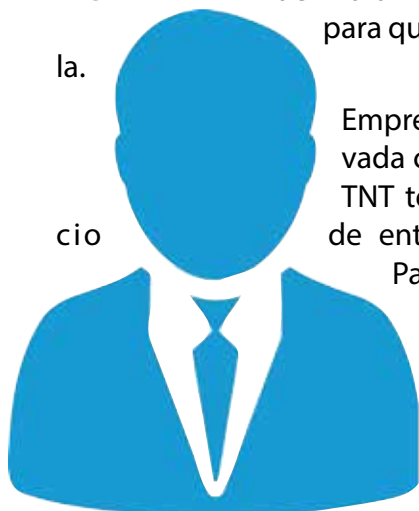
tuoso debes hacer un reenvío al país de origen para que se te devuelva el dinero y te envíen un producto en su reemplazo.

Por otro lado si deseas importar de EEUU o Europa, no siempre encontrarás proveedores que vendan directamente al exterior. En este caso puedes usar servicios como Skybox, Quempo, entre otros que te ayudan a crear una casilla postal en ciudades como Miami, en donde deberás solicitar que te envíen los productos que hayas comprado. Luego estas empresas se encargarán del envío a Perú y algunas inclusive también te dan el servicio de los trámites aduaneros, pago de aranceles e impuestos para un servicio puerta a puerta.

Una vez que la mercadería llegue a Perú, pueden suceder varias cosas. Si por ejemplo la mercadería es recepcionada por SERPOST, esta puede hacer el envío directo a tu domicilio si el valor CIF es no mayor a US\$ 200.00



y sale en canal verde, caso contrario te llegará una notificación a tu domicilio para que te presentes a SERPOST y llenen el Formulario de Importación Simplificada, entregar documentación adicional y/o hacer el aforo de tu mercadería de ser el caso. Cuando la mercadería es mayor a US\$ 200 y hasta US\$ 2,000 de todas maneras llegará la notificación y tendrás que hacer el proceso antes mencionado además de pagar el 4% de arancel y 18% de I G V del valor de la mercadería para que puedas recogerla.



Empresas de courier privada como FEDEX, DHL, TNT te ofrecen el servicio de entrega a domicilio.

Para ello primero debes haber pagado el arancel e IGV de ser el caso así como

los costo por el servicio de tramitación, almacenaje y entrega de tus productos. En ocasiones será necesario también la presentación de información y documentos adicionales a ADUANAS si la mercadería es restringida.



## 04. IMPORTACIÓN DEFINITIVA

Si importas cantidades mayores será necesario que realices una Importación Definitiva. Para ellos será obligatorio que contrates los servicios de un Agente de Aduanas, el cual realizará los trámites de importación de tu mercadería y asesorarte con todos los documentos y procedimientos necesarios para este proceso. También es importante que hagas una estimación de los costos de la liquidación de importación para determinar el monto total que desembolsarás como pago de aranceles, IGV, percepción, entre otros.



### PASOS PARA UNA IMPORTACIÓN DEFINITIVA

A continuación te detallamos los pasos que se deben realizar en una importación definitiva.



Los pasos y costos del proceso de importación dependerán del INCOTERM que hayas elegido con tu proveedor para la importación. Si elegiste la modalidad FOB (Free on Board) será necesario que coordines con una agente de carga en el país de origen para hacer la reserva y pago de los costos de transporte, conocido como flete. También será recomendable contratar una póliza de seguros.

Es muy frecuente que acuerdes con tu proveedor la modalidad CIF, en la cual este último se encarga de los costos hasta la llegada al Perú. Si este es el caso los pasos a seguir son los siguientes:

1. Cuando llegue la mercadería debemos hacerle se-

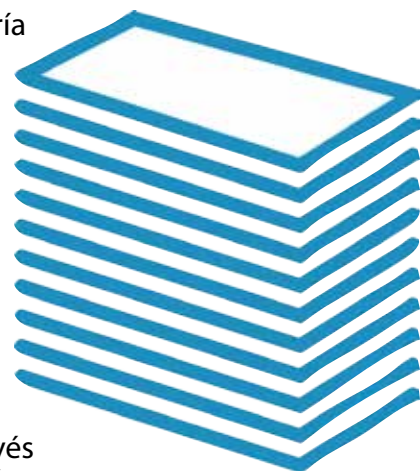
guimiento al proceso de descarga y conocer en que almacén se recepciónará.

2. Desde mucho antes que llegue la mercadería al Perú, ya debemos preparar toda la documentación para realizar el proceso de importación. Entre los principales documentos están:

- El documento de transporte que te da la titularidad para recoger la mercadería. Si la mercancía fue trasladada vía marítima, el documento emitido por la línea naviera será un "Conocimiento de embarque" o "Bill of Lading", por avión es la "Guía aérea" o "Airway Bill" y vía terrestre la "Carta Porte".

- Factura, documento equivalente y/o declaración jurada de valor dependiendo de cada caso.

- Si la mercadería es restringida deberán presentarse otros documentos que deben ser solicitados a las entidades competentes. Muchos de estos trámites se pueden realizar a través de la Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE).



- Estas autorizaciones pueden ser extendidas por el Servicio Nacional de Sanidad Agraria y Instituto Nacional de Recursos Naturales (Ministerio de Agricultura), Dirección de Insumos Químicos y Productos Fiscalizados y Viceministerio de Pesquería (Ministerio de la Producción), Dirección General de Medicamentos, Insumos y Drogas (Ministerio de Salud), Dirección General de Control de Servicios de Seguridad, Control de Armas, Munición y Explosivos de Uso Civil (Ministerio del Interior), INC, Biblioteca Nacional o Archivo General de la Nación







4. El despachador de aduanas valida la información y numera la DUA.

5. Nuestro Agente de Aduanas, a través del portal de SUNAT imprime la liquidación de pagos que incluye los gravámenes que debemos pagar, entre los cuales están:

- Aranceles, cuyo valor varía dependiendo del país de procedencia y tipo de mercadería. Podemos tener también un descuento o exoneración en los mismos si tenemos un acuerdo comercial con el país de origen. (A esto se le conoce como preferencias arancelarias).

- Dependiendo del tipo de producto este deberá pagar el Impuesto Selectivo al Consumo (ISC).

- Impuesto a las Ventas (IGV) por el 16% e Impuesto de Promoción Municipal (IPM) por 2%.



Pro-  
mo-  
ción Muni-

cial (IPM) por 2%.

- Y otros dependiendo del caso como derechos específicos y antidumping.
- Adicionalmente deberás pagar el 10% del valor total por concepto de percepción en tu primera importación y 3.5% para las siguientes veces. La percepción no es un costo sino un adelanto de impuestos que después se descontará de los pagos siguientes de IGV.
- Luego si sale canal verde se le dará la autorización del levante para el retiro de la mercancía del almacén. Si sale canal naranja se deberá presentar previamente documentación para su revisión y si sale canal rojo adicionalmente se hará un reconocimiento físico en el almacén antes del retiro.





## **MiEmpresaPropia S.A.C.**

Servicio de Capacitación y Asesoría para  
la Creación y Gestión de Nuevos Negocios

**Portal:** [www.mep.pe](http://www.mep.pe)

**Correo:** [info@miempresapropia.com](mailto:info@miempresapropia.com)

**Dirección:** Calle 31, N° 401, San Borja.

**Tel:** 434-3517 (Fijo), 967-751-409 (RPC),

#976-435-104