



# FIJACION DE PRECIO DE EXPORTACION

Dr. Percy Hugo Quispe Farfán  
E-MAIL: percyquispe@gmail.com

Seminario Miércoles del Exportador - PromPerú  
02 de mayo del 2017  
Lima, Perú

<https://www.facebook.com/hugo.quispe.12979/>



# Contenido

- Exportación Y Precio
- POLITICA DE DETERMINACION DE PRECIOS
- Procesos de exportación
- Incoterms 2010
- determinar el precio de exportación
- Calculo del Precio de Exportación
- Ejemplo Practico
- Caso de exportación 1: Espárrago Verde Manojó en frascos de 300 gr
- Caso de exportación 2



Asociación Nacional de Agentes de Aduanas del Perú



# EXPORTACION



Régimen Aduanero que permite la salida del **territorio aduanero** de las mercancías nacionales o nacionalizadas para su **uso o consumo definitivo en el exterior.**

**PRECIO**

Los precios de exportación deben de expresarse siempre en “divisas duras”,

- Expresión final de la articulación de los costos, que contemplan una utilidad.
- Es el valor expresado en términos monetarios que funciona como medio de intercambio.
- Es el valor que se da a los bienes y servicios, es la cantidad de dinero que se necesita para adquirir productos o servicios determinados en cualquier cantidad definida.

**NEGOCIABLE**



**Dr. Percy Hugo Quispe Farfán**  
**Email: [percyquispe@gmail.com](mailto:percyquispe@gmail.com)**

# "LAS 4 P DEL MARKETING

Producto, Precio, Punto de venta y Promoción. Estos son los cuatro elementos básicos con los que el profesor de contabilidad estadounidense [E. Jerome McCarthy](#) definió el concepto de marketing en 1960. Estas cuatro variables, conocidas como "las 4 P del marketing", tienen la capacidad de explicar óptimamente cómo funciona el marketing de una forma integral y completa, lo que entronca con el concepto del [marketing mix](#).



**Dr. Percy Hugo Quispe Farfán**  
**Email: [percyquispe@gmail.com](mailto:percyquispe@gmail.com)**

# Ingeniería de la exportación: la ruta para internacionalizar su empresa

Escrito por Nicola Minervini

De todas las variables de marketing sobre las que habrá de tomarse esta difícil decisión, el precio es sin duda la más crítica por varios motivos:

- Es el **elemento central en el proceso de decisión de compra** de los consumidores potenciales, aquel que más rápidamente identifican y al que suelen prestar más atención a la hora de tomar la decisión de consumo definitiva. Además, dicha criticidad aumenta exponencialmente cuanto más racional sea su proceso mental de toma de decisiones.
- Es el **elemento cuya adaptación implica menos tiempo y dinero**, ya que puede modificarse casi instantáneamente y sin esfuerzos operativos importantes.
- Es la **única variable que se traduce, directa y automáticamente, en facturación monetaria**. Las decisiones sobre producto, comunicación y distribución, coherentemente complementadas entre sí y con el precio, impulsan la eficiencia comercial indirectamente, pero no se traducen en ingresos por sí mismas.

**POR ALVARO MARTINEZ ROJO**

**Dr. Percy Hugo Quispe Farfán**  
**Email: [percyquispe@gmail.com](mailto:percyquispe@gmail.com)**

# POLITICA DE DETERMINACION DE PRECIOS

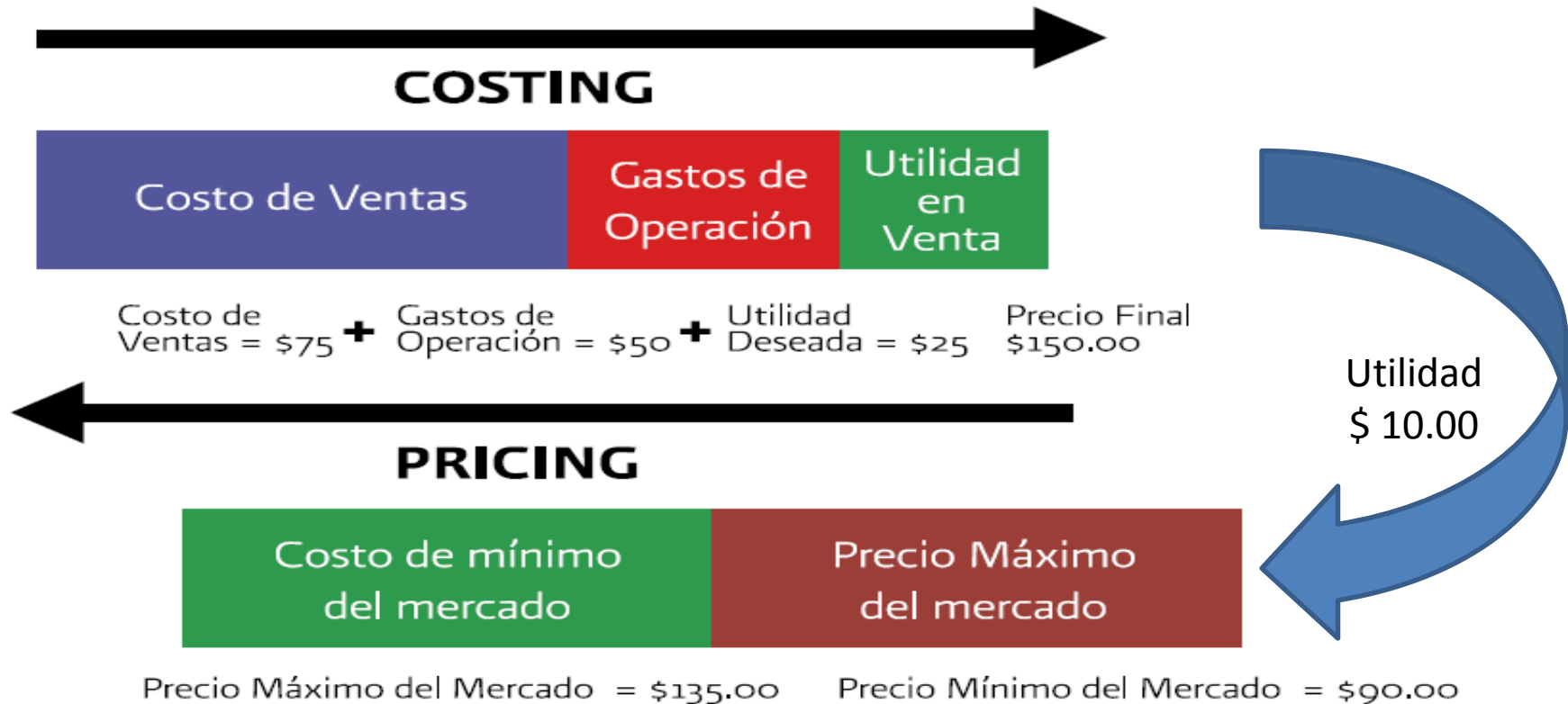
- LA DETERMINACIÓN DE LOS PRECIOS ORIENTADA POR LOS COSTOS (factores endógenos) **el precio que el exportador determina puede ser demasiado bajo o alto**
- LA DETERMINACIÓN DE LOS PRECIOS ORIENTADA POR EL MERCADO, DEMANDA (factores exógenos) **productos perecedero en los que tienen un precio internacional, partiendo de ello, se realiza un retroceso de gastos (técnica de “Pricing”) Al final, lo que se busca es conocer el precio del producto “puesto en planta”, tomando como referencia el precio del mercado**
- LA DETERMINACIÓN DE LOS PRECIOS ORIENTADA POR LA COMPETENCIA (factores exógenos)



**Dr. Percy Hugo Quispe Farfán**  
**Email: [percyquispe@gmail.com](mailto:percyquispe@gmail.com)**

# POLITICA DE DETERMINACION DE PRECIOS

En el ejemplo siguiente se ilustran de manera muy sencilla las técnicas de “Costing” y “Pricing”.



**Dr. Percy Hugo Quispe Farfán**  
**Email: [percyquispe@gmail.com](mailto:percyquispe@gmail.com)**

# Procesos de exportación

**Recojo de mercadería**



**Estiba de la carga**



**Precintado de unidad**



**Precinto**



**Datos del contenedor**



**Acompañamiento de carga**



**Verificación pts críticos**



**Ingreso a Terminal marit.**



**Deposito zona primaria**



Dr. Pe  
Email

rtan  
l.com

# Procesos de exportación

**Ubicación en terminal**



**Traslado al puerto**



**Traslado a la nave**



**Carga a la nave**



**Zarpe de nave**



**Travesía**



**Descarga en destino**



**Retiro de almacén**



**Entrega de carga**



Dr. P  
Email  
rfán  
1.com

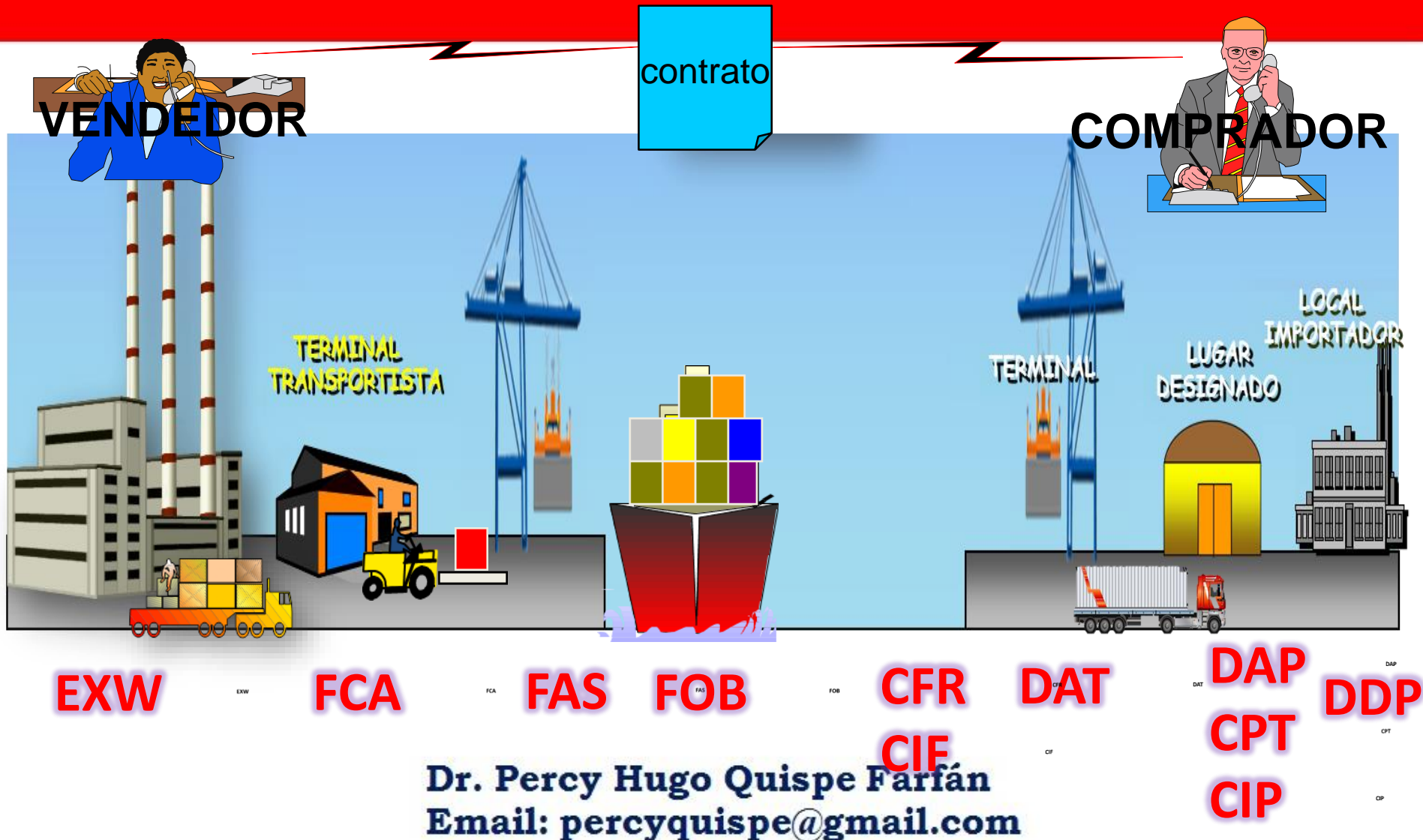


**Para determinar el precio de exportación deberá hacer un análisis de la estructura de costos y fijar la utilidad para obtener el precio final. Para tales efectos, considere los siguientes factores:**

- **Costos Fijos y Variables.**
- **Determinación de límites de precio inferior (que no ocasione pérdidas económicas) y superior o del mercado dentro de los límites de la competencia.**
- **Márgenes según distintas posiciones en los canales de comercialización.**
- **Competencia en Precios Internacionales.**
- **Analizar los términos de compra-venta acordados con el importador (INCOTERMS)**
- **Estacionalidad**
- **Valor percibido por los clientes**

**Dr. Percy Hugo Quispe Farfán**  
**Email: [percyquispe@gmail.com](mailto:percyquispe@gmail.com)**

# Incoterms 2010





**Dr. Percy Hugo Quispe Farfán**  
**Email: [percyquispe@gmail.com](mailto:percyquispe@gmail.com)**

# Incoterms 2010

**FOB, Av. Guardia Chalaca s/n, DP WORLD, Terminal Marítimo del Callao, Perú, Incoterms® 2010 US\$ 11,000**

<b>EXW</b>	<b>US\$ 10,000</b>
<b>Inland</b>	<b>US\$ 200</b>
<b>Gate Out</b> (uso de una grúa para cargar el contenedor vacío)	<b>US\$ 100</b>
<b>Agencia de Aduana</b>	<b>US\$ 50</b>
<b>Almacén aduanero</b>	<b>US\$ 250</b>
<b>Visto Bueno de la naviera</b>	<b>US\$ 200</b>
<b>Estiba</b> (normalmente va incluido en el flete)	<b>US\$ 100</b>
<b>FOB</b>	<b>US\$ 11,000</b>

**Dr. Percy Hugo Quispe Farfán**  
**Email: [percyquispe@gmail.com](mailto:percyquispe@gmail.com)**

# Calculo del Precio de Exportación

<b>A.- Precio EXW :</b>	Costo Final del Producto
<b>B.- Precio FOB:</b>	(A) + Gastos de Embarque en Origen
<b>C.- Precio CFR:</b>	(B) + Pago del Flete Internacional
<b>D.- Precio CIF:</b>	(C) + Costo por contratar un seguro
<b>E.- Precio DAP:</b>	(D) + Costos de Importación en Destino sin incluir los impuestos
<b>F.- Precio DDP:</b>	(E) + Todos los Costos de Importación en Destino

**Dr. Percy Hugo Quispe Farfán**  
**Email: [percyquispe@gmail.com](mailto:percyquispe@gmail.com)**

## Ejemplo Practico:

Supongamos que las variables para el calculo de nuestros precio de exportación son las siguientes

<b>Producto:</b>	<b>Camisas de algodón</b>
<b>Rentabilidad Esperada</b>	<b>40%</b>
<b>Cantidad según O/C (unid)</b>	<b>10.000 unidades</b>
<b>Costo de la O/C</b>	<b>\$ 50,000</b>
<b>Tipo de Embarque</b>	<b>Marítimo</b>
<b>Gastos de Embarque</b>	<b>\$ 1,000</b>
<b>Flete Internacional</b>	<b>\$ 2,500</b>
<b>Prima de Seguro</b>	<b>\$ 428</b>
<b>Costo en Destino s/impuestos</b>	<b>\$ 1,200</b>
<b>Impuestos en Destino</b>	<b>\$ 6,471</b>

**Dr. Percy Hugo Quispe Farfán**  
**Email: [percyquispe@gmail.com](mailto:percyquispe@gmail.com)**

<b>Incoterms 2010</b>		<b>Valores Totales (10.000 unds)</b>	<b>Valores Unitarios</b>	<b>Rentabilidad Estimada 40% del costo</b>
<b>EWX</b>	Costo	\$50.000	\$5,00	\$20.000
	Venta	\$70.000	\$7,00	
<b>FOB</b>	Costo	\$51.000	\$5,10	\$20.400
	Venta	\$71.400	\$7,14	
<b>CFR</b>	Costo	\$53.500	\$5,35	\$21.400
	Venta	\$74.900	\$7,49	
<b>CIF</b>	Costo	\$53.928	\$5,39	\$21.571
	Venta	\$75.499	\$7,55	
<b>DAT</b>	Costo	\$55.128	\$5,51	\$22.051
	Venta	\$77.179	\$7,72	
<b>DDP</b>	Costo	\$61.599	\$6,16	\$22.792
	Venta	\$84.391	\$8,44	

**Dr. Percy Hugo Quispe Farfán**  
**Email: [percyquispe@gmail.com](mailto:percyquispe@gmail.com)**

# Costos de Exportación Espárrago Verde Manojó en frascos de 300 gr

## CLIENTE CANADA: PEDIDO 2.200 CAJAS X 24 FRASCOS

FASE	DESCRIPCION	CANTIDAD	PRECIO	US\$	US\$
<b>Produccion directa</b>	Materia prima : esparrago	16716	1,5		25074,00
	Mano obra directa	16716	0,05		835,80
	Transporte para proceso	1	400		400,00
	Preparación documentos	2	20		40,00
	<b>Costo base de compra Viru</b>				

<b>Proceso y envase</b> 15880 kilos (merma 5%)	Tercerizado del proceso: frascos	52800	0,08		4224,00
	Envases : 2.200 C x 24 frascos	52800	0,18		9504,00
	Etiquetas	52800	0,04		2112,00
	Insumos para envasado	52800	0,01		528,00
	Cajas impresas logotipo	2200	1,20		2640,00
	<b>Utilidad Exportador</b>	30%			13607,34
	<b>Costo EXW Trujillo</b>			<b>26,80</b>	

**Dr. Percy Hugo Quispe Farfán**  
**Email: [percyquispe@gmail.com](mailto:percyquispe@gmail.com)**

# Costos de Exportación Espárrago Verde Manojó en frascos de 300 gr

## CLIENTE CANADA: PEDIDO 2.200 CAJAS X 24 FRASCOS

<b>Preparado para exportación</b>	Transporte Trujillo al puerto El Callao	1 x 40 ' FCL	450	450,00
	Seguro interno	Minimo	118	118,00
	Manipuleo/carga y estiba		120	120,00
	Gastos de puerto/embarque		944	944,00
	Agente aduana		212,4	212,40
	Otros gastos: certificados y docs		177	177,00
	<b>Costo FOB El Callao</b>			<b>27,72</b>

<b>Costo CIF Vancouver</b>	Flete Maritimo 1X 40' FCL	1	2300	2300,00
	Seguro El Callao-Vancouver	0,55%		335,43
	<b>Costo CIF Vancouver</b>			<b>28,92</b>

**Dr. Percy Hugo Quispe Farfán**  
**Email: [percyquispe@gmail.com](mailto:percyquispe@gmail.com)**

# Costos de Exportación Espárrago Verde Manojó en frascos de 300 gr

## CLIENTE CANADA: PEDIDO 2.200 CAJAS X 24 FRASCOS

<b>Costo DDP almacen del importador Vancouver</b>	Arancel	2%		1272,44
	IVA General		3%	1946,83
	IVA Provincia		4%	2595,78
	<b>Total Impuestos en Canada</b>			<b>5815,05</b>
	Gastos portuarios VANCOUVER		650	650,00
	Gastos agenciamiento y transporte Inland		600	600,00
	<b>Total Gastos importacion</b>			<b>1250,00</b>
<b>Costo DDP Vancouver</b>			<b>32,13</b>	<b>70687,01</b>
<b>Costos Finales Canada</b>	Total Importacion			70687,01
	Costos totales sin IVA			66144,41
	Impuestos pagados por anticipado-Importador			4542,61
	<b>Costo unitario caja de Esparrago-Vancouver</b>			<b>30,07</b>
	Costo unitario frasco de 300 gramos		<b>US\$</b>	1,25

**Dr. Percy Hugo Quispe Farfán**  
**Email: [percyquispe@gmail.com](mailto:percyquispe@gmail.com)**

El producto Espárrago verde manojos de 300 g. En frasco del supermercado CARREFOUR en Valencia cuesta 2.5 €. El dato fue obtenido el 03 de mayo de Enero del año 2017.

Deseamos exportar nuestros productos a Valencia España, por lo que pedimos las siguientes cotizaciones a un agente de carga internacional, el cual nos responde vía email

**Dr. Percy Hugo Quispe Farfán**  
**Email: [percyquispe@gmail.com](mailto:percyquispe@gmail.com)**

*Buenas tardes, le envío la cotización solicitada:*

<i>Flete marítimo 1 x 40 St Callao- Valencia:</i>	<i>Eur</i>	<i>2,300</i>
<i>Emisión del BL :</i>	<i>Eur</i>	<i>30</i>
<i>THC O :</i>	<i>Eur</i>	<i>70</i>
	<b><i>Subtotal 1 .Eur</i></b>	<b><i>2,400</i></b>

*Gastos a terceros (Se sustentaran con la liquidación final de aduanas)*

*En dólares :*

<i>Gate Out ( Retiro de contenedor vacío ) :</i>	<i>\$ 120 +Igv :</i>	<i>\$ 141.6</i>
<i>Visto Bueno ( Por contenedor de 20 st ) :</i>	<i>\$ 230+igv :</i>	<i>\$ 271.4</i>
<i>Servicio Integral Deposito Temporal :</i>	<i>\$ 310 +Igv :</i>	<i>\$ 365.8</i>
<i>Gastos documentarios:</i>	<i>\$ 100+Igv :</i>	<i>\$ 118</i>
	<b><i>Subtotal 2 :</i></b>	<b><i>\$ 896.8</i></b>

*Notas :*

*Salidas semanales .*

*Servicio via Manzanillo , Panamá .*

*Tiempo de transito: 31 días aprox.*

*Vigencia : 28-06-2017 ( fecha de zarpe )*

*No incluye recargos en destino cobrados por la línea naviera*

**Dr. Percy Hugo Quispe Farfán**  
**Email: [percyquispe@gmail.com](mailto:percyquispe@gmail.com)**

## **Pedimos cotización al compañía de seguros el cual nos responde via email:**

*“Con respecto a la exportación del producto denominado Espárragos en frascos de 300 gramos Estamos en la capacidad de otorgarles la siguiente cotización:*

*Cobertura: FULL COVER (incluye guerra y huelgas, carga y descarga)*

*Radio de acción: Door to door*

*Tasa de prima: 0,55% de la suma asegurada, más el IVA*

*Recargos (derecho de emisión de la póliza) 0,05 de la suma asegurada, más el IVA*

*Deducible: 1% del valor asegurado, mínimo \$300,00*

*La suma asegurada es el valor de la mercancía más el flete, si desean, se puede otorgar cobertura de beneficio imaginario hasta un 30% del valor asegurado.*

**Dr. Percy Hugo Quispe Farfán**  
**Email: [percyquispe@gmail.com](mailto:percyquispe@gmail.com)**

# ESTRUCTURA DE IMPORTACION Y DISTRIBUCION EN VALENCIA ESPAÑA

Cálculo de aranceles Los derechos de aduana se calculan Ad Valorem sobre el valor CIF de la mercancía (valor de la factura comercial + coste del transporte).

- Arancel	2.5 %
- Tasas portuarias (T3)	50 EUR
- Descarga y manipulación (THC)	170 EUR
- IVA	21 %
- Transporte hasta casa del importador:	200 EUR
- Resto de gastos en destino (documentación, despacho aduanas, etc):	150 EUR
- Margen del importador	40 % sobre sus costos totales.
- Margen del minorista	20 % de utilidad del valor de venta

**Dr. Percy Hugo Quispe Farfán**  
**Email: [percyquispe@gmail.com](mailto:percyquispe@gmail.com)**

# Con ésta información se pide establecer:

1. ¿Cuál sería el precio CIF VALENCIA ESPAÑA?
2. ¿Cuáles serían sus objetivos y que estrategias utilizaría para la Fijación de su precio en Valencia España?
3. De acuerdo a la decisión tomada, elabore una estructura de Costos y Precios hasta el valor DDP Valencia España.
4. Tomando en cuenta la pregunta anterior. ¿Cuáles serían los precios de venta del importador y del minorista?
5. Además se pide establecer el cuadro del crédito fiscal. (Saldo a favor del exportador) y el monto a restituir por Drawback.

**Dr. Percy Hugo Quispe Farfán**  
**Email: [percyquispe@gmail.com](mailto:percyquispe@gmail.com)**

# Caso 2:

## Con ésta información se pide establecer:

- **HOJA DE COSTOS**

- 

- La empresa exportadora de su propiedad, a los efectos del cálculo de las cotizaciones solicitadas, cuenta con la información de costos y gastos siguientes:

- 

- 

### **COSTO POR CAJA**

- 

- Costo de producción.....US \$ 300.00
- Gastos Generales (incluido embalaje y entrega).....US \$ 20.00
- Utilidad.....US \$ 100.00
- Gastos de Transporte aéreo Iquitos-Callao.....US \$ 10.00
- Gastos de formalidades Aduaneras de Exportación.....US \$ 5.00
- Transporte aéreo Callao-Buenos Aires.....US \$ 30.00
- Gastos de seguro Callao-Buenos Aires.....US \$ 5.00

- 

- 

- **TAREA**

- 

- El importador le ha solicitado cotizar las mercancías en las alternativas siguientes: EXW (Iquitos); FCA (Callao) y CIP (Buenos Aires) de los Incoterms versión 2010.

- 

**Dr. Percy Hugo Quispe Farfán**  
**Email: [percyquispe@gmail.com](mailto:percyquispe@gmail.com)**

## MATRIZ EN PAÍS DE ORIGEN

DESCRIPCIÓN DEL COSTO	MEDIO DE TRANSPORTE		
	AÉREO	MARÍTIMO	TERRESTRE
Costo del producto por exportar			
Costos de comercialización			
Costos de exportación			
Embalaje			
Marcado de bultos			
Transporte interno			
Documentos de exportación			

**Dr. Percy Hugo Quispe Farfán**  
**Email: [percyquispe@gmail.com](mailto:percyquispe@gmail.com)**

## MATRIZ EN PAÍS DE ORIGEN

### DESCRIPCIÓN DEL COSTO

### MEDIO DE TRANSPORTE

AÉREO

MARÍTIMO

TERRESTRE

Seguros nacionales

Almacenaje

Conducción al puerto o aeropuerto

Costos operativos

Costos en puerto o aeropuerto de origen

Agenciamiento marítimo (Vo. Bo.)

Comisión de agente de aduana

Estiba y movimientos de carga

Otros

**Email: [percyquispe@gmail.com](mailto:percyquispe@gmail.com)**

## MATRIZ DEL TRÁNSITO INTERNACIONAL

DESCRIPCIÓN DEL COSTO	MEDIO DE TRANSPORTE		
	AÉREO	MARÍTIMO	TERRESTRE
Flete internacional			
Seguro / prima neta			

**Dr. Percy Hugo Quispe Farfán**  
**Email: [percyquispe@gmail.com](mailto:percyquispe@gmail.com)**

## MATRIZ EN PAÍS DE DESTINO

DESCRIPCIÓN DEL COSTO	MEDIO DE TRANSPORTE		
	AÉREO	MARÍTIMO	TERRESTRE
Descarga y desestiba			
Manejo de documentos (handling)			
Otros gastos en puerto o aeropuerto			
Agenciamiento marítimo (Vo. Bo.)			
Almacenaje			
Derechos de importación			
Comisión de agente de aduana			
Transporte al almacén del importador			

**Dr. Percy Hugo Quispe Farfán**  
**Email: [percyquispe@gmail.com](mailto:percyquispe@gmail.com)**

**DR. PERCY HUGO QUISPE FARFAN**

**AGENTE DE ADUANA, EGRESADO DE LA ESCUELA NACIONAL DE ADUANAS (IAT SUNAT), ABOGADO DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL FEDERICO VILLARREAL, CONTADOR PÚBLICO COLEGIADO Y LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS POR LA UNIVERSIDAD NACIONAL MAYOR DE SAN MARCOS, MAESTRO EN DOCENCIA UNIVERSITARIA EN LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE EDUCACIÓN ENRIQUE GUZMÁN Y VALLE, MAESTRO EN DERECHO CON MENCIÓN EN ADUANAS Y DOCTORADO EN LA UNIVERSIDAD NACIONAL FEDERICO VILLARREAL, ACTUALMENTE, LABORA COMO INTERNATIONAL TRADER, EXPOSITOR EN LOS DIPLOMADOS DE COMERCIO INTERNACIONAL EN USIL WORLD TRADE CENTER, EN LA ESCUELA DE LA ASOCIACION DE EXPORTADORES (ADEX), COLEGIO DE ABOGADOS DE LIMA, EN LOS CURSOS ADOC DE PROM PERU Y ES DOCENTE UNIVERSITARIO EN LA UPC, LAUREATE INTERNATIONAL UNIVERSITIES NETWORK**

# Muchas Gracias!!!

**Dr. Percy Hugo Quispe Farfán**

**E-MAIL:**

**percyquispe@gmail.com**

**Celular 98115\*4740**

- **03 de mayo del 2017**  
**Lima, Perú**



# TESIS “SITUACION SOCIO JURIDICA DE LA IMPORTACION PARA EL CONSUMO” PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE:

DOCTOR EN DERECHO, DR. PERCY HUGO QUISPE FARFAN

## RESUMEN

El presente trabajo de tesis tiene como objetivo determinar los beneficios que genera a los importadores la modalidad de despacho anticipado en el régimen de importación para el consumo en el Puerto del Callao.

En el 2007 la administración aduanera peruana es percibida como una de las más ineficientes. Estábamos en el puesto 113 de 118 países, mientras que Chile estaba en el puesto 17 y Colombia en el 37.

La nueva Ley General de Aduanas con la finalidad de adecuar nuestros sistemas y procedimientos aduanero a lo dispuesto por el Acuerdo de Promoción Comercial entre el Perú y los Estados Unidos, la Ley General de Aduanas, se adecúa a la normativa vigente en materia de comercio con los estándares del capítulo 5 del Tratado de Libre Comercio Perú con Estados Unidos, sobre administración aduanera y facilitación del comercio exterior.

El Decreto Legislativo 1235, que modifica los artículos 130, 131 y 178 de la Ley General de Aduanas, Decreto Legislativo 1053, aumenta el plazo a 30 días la modalidad de despacho anticipado y obliga a efectuar la destinación aduanera antes de la llegada de las mercancías, en caso se presentaran dificultades para el arribo de las mercancías dentro del plazo de 30 días calendario concedido, corresponderá someter dichas mercancías a despacho diferido, salvo situaciones de caso fortuito o fuerza mayor; una vez efectuado el arribo o llegada del medio de transporte la modalidad de despacho aduanero se denomina, diferido, de no efectuarse la destinación aduanera dentro del plazo de 15 días siguientes al término de la descarga, las mercancías se encontrarán en situación de abandono legal pudiendo la Administración Aduanera proceder a su remate o adjudicación, por lo tanto reduce el plazo a 15 días almacenamiento de las mercancías en un depósito temporal.

El Sistema Anticipado de Despacho Aduanero (SADA) responde a una necesidad de facilitar el comercio exterior. El SADA fue creado, precisamente, para facilitar y reducir el tiempo en procedimientos de recepción de mercancías por parte del empresario, permitiendo la asignación del levante antes de la llegada de la nave y garantizando, en ciertos casos, un despacho en 48 horas desde dicho arribo.

Según la información proporcionada por La Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT), a fines del año 2000, de un total de 136,161 DAMs solo 4,941 era Sistema Anticipado de Despacho Aduanero (SADA), representando un 3.63 % y en el año 2010, entrando en vigencia la nueva Ley General de Aduanas, Decreto Legislativo 1053, que tenía como fin implementar e incentivar esta nueva forma de despacho aduanero a fin de año había sido empleada por apenas 13.58 % de las importaciones efectuadas a través de la Aduana Marítima del Callao, lo que reflejaba una necesidad de difusión y desconocimiento de sus beneficios, a diciembre del 2016, el 42.36% de las declaraciones de importación realizadas en el Callao han utilizado este procedimiento, lo cual implica que más importaciones han obtenido el levante aduanero antes de la llegada de la nave estando en condiciones de disponer de su mercancía con mayor rapidez.

Esta tesis se ha desarrollado de acuerdo a las pautas de la investigación exploratoria, y por tanto, es de tipo cualitativa. La principal fuente de información primaria son las entrevistas y encuestas a agencias de aduanas, agentes de aduanas, e importadores.

El trabajo de investigación describe, analiza e interpreta Declaraciones Aduaneras de Mercancías importadas en el 2016, Registrada en el Sistema Integrado de Gestión Aduanera, por la agencia de aduana San Remo Operador Logístico S.A.C. y publicaciones de la Gerencia de Estadística de la Intendencia Nacional de Estudios Económicos y Estadística - SUNAT

Finalmente, la presente tesis concluye que:

RESUMEN

El gran beneficio del Sistema de Garantías Previas en el Despacho Anticipado Garantizado es asegurar el levante dentro de las 48 horas contadas desde el término de la descarga de la mercancía, se ha restringido a través del Decreto Supremo N° 163-2016-EF del 22.6.2016, que modifica el artículo 213 del Reglamento de la Ley General de Aduanas, sus beneficios son solo para escasas empresas que a la fecha sean calificadas como importadores frecuentes (según LA RSNA A N° 00039-2016-SUNAT/300000, son 674 empresas) o sean certificadas como operador económico autorizado y que no amporen materias textiles y sus manufacturas o que sean sensibles al fraude.

En nuestro País existe temor de la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT) en confiar en los importadores, la razón principal es que la conciencia tributaria es muy baja y hay mucha tolerancia a la evasión en la población peruana y ello genera que las normas aduaneras se hayan elaborado y modificado en función al escepticismo de la buena fe.

Existe desconocimiento del importador y de los propios agentes de aduanas en cuanto a la operatividad del despacho anticipado; de 478 Declaraciones aduaneras de mercancías (DAMs) numeradas en despacho anticipado, por la agencia de aduana San Remo Operador Logístico S.A.C. en el año 2016 se aprecia que 191 Declaraciones aduaneras de mercancías (DAMs) tiene como punto de llegada el puerto del Callao y 287 un depósito temporal, porque solo resulta beneficioso si se ejecuta como “zona primaria de autorización especial” es decir descarga directa al local del importador, las otras modalidades implican direccionar las mercancías a un depósito temporal.

En la cadena logística de carga en contenedores, existen integraciones verticales, entre la línea naviera y los depósitos temporales, que ocasionan sobrecostos, en especial para los importadores pequeños con bajo poder de negociación, los costos portuarios representan un porcentaje reducido del costo total de importación.

A pesar que APM Terminals se ha modernizado con cuatro grúas pórtico operativas y puede hoy recibir naves Súper Post-Panamax, igual que DP World, a la fecha se observa que esas mejoras en productividad no han sido transferidas a reducciones de tarifas, como suele ocurrir en contextos donde la competencia es intensiva, por lo tanto tal situación podría aproximarse a un resultado monopólico.

Existe una problemática social que se da por la presión de los gremios representativos de los usuarios de carga de mercancía por los sobrecostos al comercio exterior, como el traslado del contenedor y tiempo de espera en el Complejo Aduanero de la IAMC ubicado al costado de la Balanza 4 de APM Terminals, para la Acción de Control de la Administración Aduanera sobre las mercancías que ingresan al país por los terminales portuarios del Callao, seleccionados por el sistema de inspección No Intrusiva (SINI – Escáner)

El gobierno del Perú ha incumplido, lo previsto en el artículo 15 de la Decisión 671, de la Comunidad Andina, en la medida que las modificaciones de los artículos 130, de la Ley General de Aduanas por el Decreto Legislativo 1235, contraviene el ordenamiento jurídico andino, por lo que deberá ajustar el plazo sobre el despacho diferido, dispuesto en el literal b) del artículo 130 de 15 a 30 días calendario.

# TESIS "SITUACION SOCIO JURIDICA DE LA IMPORTACION PARA EL CONSUMO" PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE:

DOCTOR EN DERECHO, DR. PERCY HUGO QUISPE FARFAN

## ABSTRACT

The present thesis aims to determine the benefits generated by importers in the mode of advance clearance in the regime of import for consumption in the Port of Callao.

In 2007 the Peruvian customs administration is perceived as one of the most inefficient. We were 113th out of 118 countries, while Chile is ranked 17th and Colombia at 37th.

The new General Customs Law with the purpose of adapting our customs systems and procedures to the provisions of the Trade Promotion Agreement between Peru and the United States, the General Customs Law, is in accordance with the current legislation on trade, as per the standards of chapter 5 of the Free Trade Agreement Peru with the United States, regarding customs administration and facilitation of foreign trade.

The Legislative Decree 1235, which amends articles 130, 131 and 178 of the General Customs Law, Legislative Decree 1053, increases the deadline to 30 days (the mode of advance clearance), thereby imposing on the importer to put into effect, the customs destination before the arrival of the goods. Should any difficulty arise regarding the arrival of the goods within the period of 30 calendar days, then those goods would be submitted to the system of deferred dispatch. Except for situations of unforeseeable event or force majeure; upon the arrival or arrival of the means of transport, the mode of customs clearance would then be called "DEFERRED". Moreover, if the customs destination is not determined within 15 days of unloading, the goods will then be risking legal abandonment. Consequently, The Customs Administration may proceed to auction or acquisition, thereby reducing the term to 15 days storage of the goods in a temporary deposit.

The Anticipated Customs Clearance System (SADA) responds to a need to facilitate foreign trade. The SADA was created, precisely, to facilitate and reduce the time and inconveniences in reception procedures of the goods by the consignee, thereby allowing the release of the goods before the arrival of the ship and guaranteeing, in certain cases, their dispatch within 48 hours upon arrival of the same.

As per the information provided by the National Superintendence of Customs and Tax Administration (SUNAT), at the end of the year 2000, from a total of 136,161 DAMs, only 4,941 were submitted under the regime of Anticipated Customs Clearance System (SADA), thereby representing 3.63%.

But, in the year 2010, when the new General Customs Law came into force, Legislative Decree 1053, whose purpose to implement and encourage this new form of customs clearance, the end of the year reflected a small percentage at the year end - barely 13.58% of imports were done through the Maritime Customs of Callao, Peru. This tendency was a clear indication of a need of diffusion, as well as a clear lack of knowledge ignorance of the benefits of this system.

However, In December 2016, 42.36% of the import declarations made in Callao have used this new procedure and consequently, many importers have obtained the customs clearance of their merchandise, before the arrival of the ship. As a result, they are in a position to avail of their merchandise, faster.

This thesis has been developed in accordance with the guidelines of exploratory research, and therefore, is qualitative. The primary source of primary information is the result of interviews and surveys done, with customs agencies, customs agents, and importers.

The research paper describes, analyzes and interprets Customs Declarations of Goods imported in 2016 and registered in the Integrated System of Customs Management, by the customs agency "SAN REMO LOGISTIC OPERATOR S.A.C." along with publications of the Statistical Management of the National Intendancy of Economic Studies and Statistics - SUNAT.

ABSTRACT

In conclusion:

The extraordinary benefit of this System of Prior Guarantees , thereby guaranteeing fast clearance (early despatch) is to ensure the release within 48 hours, from the time of discharge of the merchandise.

However, this has been restricted through the Supreme Decree No. 163-2016-EF of 22.6. 2016, which amends the Article 213 of the Regulations of the General Customs Law. Consequently, these benefits are only for few companies who are classified as frequent importers (according to LA RSNA No. 00039-2016-SUNAT / 300000, there are only 674 companies) or those importers certified as an authorized economic operators. This does not cover textiles and their confection, nor companies who are susceptible to fraud.

In our country the National Superintendence of Customs and Tax Administration (SUNAT) does not trust importers. Reason is that the tax awareness is very low and there is a lot of tax evasion by peruvian importers. Consequently, the customs rules have been modified and made to be stricter, due to lack of good faith.

The Customs agents and importers do not have full knowledge of the working operation of the system of ANTICIPATED CLEARANCE.

In the year 2016, of the 478 Customs Declarations of goods (DAMs) numbered, for advance despatch, by the customs agency San Remo Logistic Operator S.A.C. ,only 191 DAMs had, as their point of arrival, the port of callao.

The remaining 287 DAMs were numbered and processed , using the system of TEMPORARY DEPOSIT.

The Anticipated Clearance is only beneficial when it is done, focusing on a "primary zone of special authorization" i.e. for direct shipment to the importer's deposit.

Any other system would necessarily have to follow the procedure of TEMPORARY DEPOSIT.

In the container-freight logistics chain, there are vertical integrations between the shipping line and temporary deposits. These result in cost overruns, especially for small importers who have low bargaining power. However, port costs represent a small percentage of the total cost of import .

Despite the fact that APM terminals being blessed with four operate Mobile cranes, and are able to receive Super Post-Panamax ships, just like DP World, strangely, the improvement in production has not led to a reduction of tarrifs.

Under similar circumstances, costs would be much reduced, wherever competition exists. In which, it becomes a situation of monopoly and, consequently, the APM terminals charge whatever they want to.

A social problem exists as of now. Guilds representing companies who import cargo into Peru via Callao port are applying pressure and this creates a social problem.

Due to excessive charges and high import costs for the transfer of containers as well as for the transit time(waiting period) in the Customs Complex of the IAMC located on the side of the Balance 4 of APM Terminals, severely controlled by the Customs Administration, regarding goods entering the country via the Callao port terminals, randomly selected by Non-Intrusive inspection system ( SINI - Scanner).

The Government of Peru has breached the provisions mentioned in Article 15, Decision 671, of the Andean Community, regarding the amendments to Articles 130 of the General Customs Act, by Legislative Decree 1235, do contradict the legal Andean system.

Therefore, the deadline for the deferred dispatch, set forth in Article 130 (b), must be adjusted from 15 to 30 calendar days.



Muchas  
Gracias iii

Los invito a seguirme como  
**PERCY HUGO QUISPE FARFAN @percyquispef**  
en:



[https://www.facebook.com/hugo.quispe.12979 /](https://www.facebook.com/hugo.quispe.12979/)

Dr. Percy Hugo Quispe Farfán  
Email: [percyquispe@gmail.com](mailto:percyquispe@gmail.com)