

# Exportando con **Exporberto**



**TEMA:  
TRATADOS Y CONVENIOS  
INTERNACIONALES**

# TABLA DE CONTENIDO

## Contenido

Indicaciones generales	1
¿Dónde nos encontramos en el curso?	1
Objetivo general	1
Objetivos específicos de aprendizaje	1
<b>Introducción</b>	<b>2</b>
<b>1.    Tratados y convenios internacionales</b>	<b>2</b>
<b>1.1.    Nomenclatura y clasificación arancelaria de mercancías</b>	<b>6</b>
<b>1.2.    Preferencias arancelarias</b>	<b>9</b>
<b>Glosario</b>	<b>11</b>
<b>Referencias bibliográficas</b>	<b>12</b>
Sobre PROMPERÚ	13
Contáctanos	13

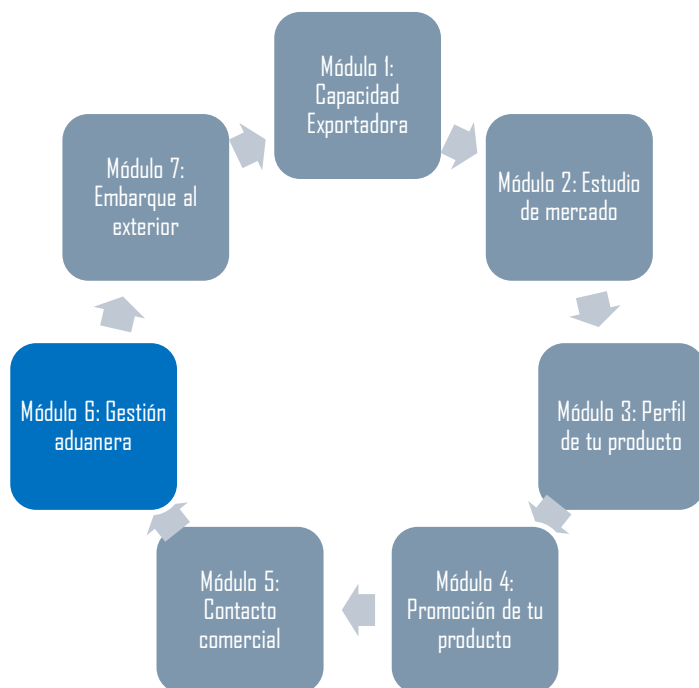
## Indicaciones generales



### Amigo exportador:

Queremos que este curso sea didáctico y de gran utilidad, para ello necesitamos tu colaboración. Aquí te explicamos el marco general de este tema.

## ¿Dónde nos encontramos en el curso?



### Módulo 6: Gestión aduanera

#### Tema 1. Tratados y convenios internacionales

1. Nomenclatura y clasificación arancelaria de mercancías

2. Preferencias arancelarias

## Objetivo general

Este tema permitirá reconocer los beneficios de los tratados y convenios internacionales para la gestión aduanera.

## Objetivos específicos de Aprendizaje

A través del desarrollo del tema “Tratados y convenios internacionales”, podrás:

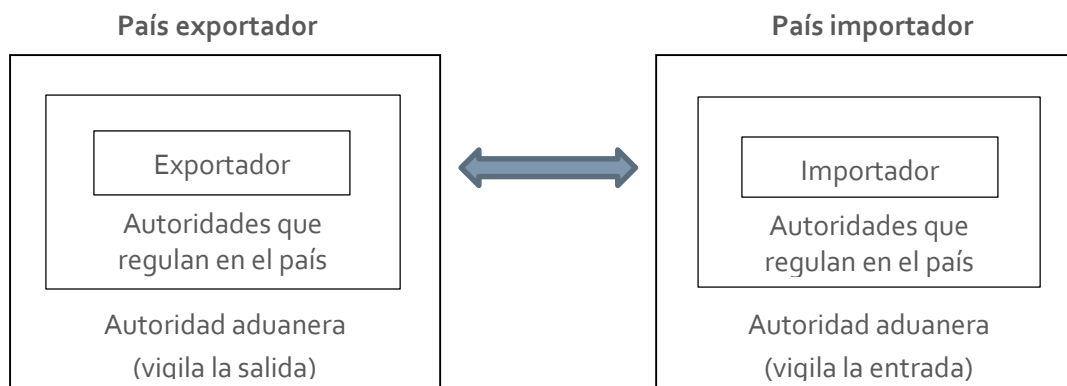
- Identificar los conceptos de nomenclatura y clasificación arancelaria de mercancías y su relación con la partida arancelaria.
- Reconocer el concepto de preferencia arancelario y su aplicación práctica en los tratados y convenios internacionales.

## Introducción

En el módulo 2 "Estudio de mercado" se presenta el mundo de los negocios de exportación desde el punto de vista más amplio, tomando en consideración que entrar en el comercio internacional es hablar de un entorno global de negocios y de la globalización en sí.

En ese mismo sentido, se debe considerar que en el comercio internacional países con diferentes costumbres y reglas de juego se interrelacionan y éstos deben ser estudiadas para que la exportación de los bienes y servicios sea realizada de forma exitosa.

En las operaciones de comercio exterior existe una operación de salida (exportación) y una operación de entrada (importación) de mercancías y en este proceso intervienen actores que velan porque este flujo se realice de forma correcta, respetando las reglas de juego del país que exporta, del país que importa y a nivel global.



Organismos multilaterales del comercio

A lo largo de este capítulo se presentan los diferentes actores que intervienen en este proceso de exportación / importación, en todas sus escalas.

## 1. Tratados y convenios internacionales

En el módulo 2 "Estudio de mercado" se desarrollaron los temas relacionados a la integración comercial y los acuerdos comerciales, también denominados tratados y convenios internacionales.

Gracias a su política de comercio exterior, el Perú ha podido insertarse en la economía global, a través de la integración económica y la suscripción de acuerdos comerciales para acordar preferencias arancelarias mutuas y la reducción de barreras no arancelarias al comercio de bienes y servicios.



### ¡Recuerda!

Gracias a estas políticas, Perú cuenta con acceso preferencial a un mercado potencial de más de cuatro mil millones de consumidores con un Producto Bruto Interno (PBI) conjunto de más de US\$ 56 billones (alrededor del 80% del PBI mundial), gracias a la suscripción de 19 acuerdos comerciales vigentes con 53 países. Actualmente, el 96% de las exportaciones peruanas están cubiertas por preferencias arancelarias derivadas de estos acuerdos.

Los países y economías con los que actualmente Perú mantiene relaciones comerciales mediante los tratados y convenios internacionales (vigentes, por entrar en vigencia y en proceso de negociación) son los siguientes:

Nº	País / Economía	Continente	Acuerdo
1	Alemania	Europa	• Acuerdo Comercial Perú-Unión Europea
2	Argentina	América	• ACE N° 58 (ALADI)
	Australia	Oceanía	• <b>Acuerdo de Asociación Transpacífico (*)</b> • <b>Tratado de Libre Comercio Perú-Australia(**)</b>
3	Austria	Europa	• Acuerdo Comercial Perú-Unión Europea.
4	Bélgica	Europa	• Acuerdo Comercial Perú-Unión Europea.
5	Bolivia	América	• Comunidad Andina
6	Brasil	América	• ACE N° 58 (ALADI) • <b>Acuerdo de Profundización Económico Comercial entre la República del Perú y la República Federativa del Brasil (*)</b>
	Brunéi Darussalam	Asia	• <b>Acuerdo de Asociación Transpacífico (*)</b>
7	Bulgaria	Europa	• Acuerdo Comercial Perú-Unión Europea.
8	Canadá	América	• Tratado de Libre Comercio Perú- Canadá. • <b>Acuerdo de Asociación Transpacífico (*)</b>
9	Chile	América	• Acuerdo de Libre Comercio Perú- Chile. • <b>Protocolo Comercial de la Alianza del Pacífico (*)</b> • <b>Acuerdo de Asociación Transpacífico (*)</b>
10	China	Asia	• Tratado de Libre Comercio Perú- China
11	Chipre	Europa	• Acuerdo Comercial Perú-Unión Europea.
12	Colombia	América	• Comunidad Andina • <b>Protocolo Comercial de la Alianza del Pacífico (*)</b>
13	Corea del Sur	Asia	• Acuerdo de Libre Comercio Perú- Corea del Sur.
14	Costa Rica	América	• Acuerdo de Libre Comercio Perú- Costa Rica.
15	Croacia	Europa	• Acuerdo Comercial Perú-Unión Europea.
16	Cuba	América	• ACE N°50 (ALADI).
17	Dinamarca	Europa	• Acuerdo Comercial Perú-Unión Europea.
18	Ecuador	América	• Comunidad Andina
	El Salvador	América	• <b>Tratado de Libre Comercio Perú- El Salvador (**).</b>

19	Eslovaquia	Europa	<ul style="list-style-type: none"> <li>Acuerdo Comercial Perú-Unión Europea.</li> </ul>
20	Eslovenia	Europa	<ul style="list-style-type: none"> <li>Acuerdo Comercial Perú-Unión Europea.</li> </ul>
21	España	Europa	<ul style="list-style-type: none"> <li>Acuerdo Comercial Perú-Unión Europea.</li> </ul>
22	Estados Unidos de América	América	<ul style="list-style-type: none"> <li>Acuerdo de Promoción Comercial Perú-Estados Unidos.</li> <li>Acuerdo de Asociación Transpacífico (*).</li> </ul>
23	Estonia	Europa	<ul style="list-style-type: none"> <li>Acuerdo Comercial Perú-Unión Europea.</li> </ul>
24	Finlandia	Europa	<ul style="list-style-type: none"> <li>Acuerdo Comercial Perú-Unión Europea.</li> </ul>
25	Francia	Europa	<ul style="list-style-type: none"> <li>Acuerdo Comercial Perú-Unión Europea.</li> </ul>
26	Grecia	Europa	<ul style="list-style-type: none"> <li>Acuerdo Comercial Perú-Unión Europea.</li> </ul>
	Guatemala	América	<ul style="list-style-type: none"> <li>Tratado de Libre Comercio Perú- Guatemala (*).</li> </ul>
27	Honduras	América	<ul style="list-style-type: none"> <li>Tratado de Libre Comercio Perú- Honduras.</li> </ul>
28	Hungría	Europa	<ul style="list-style-type: none"> <li>Acuerdo Comercial Perú-Unión Europea.</li> </ul>
	India	Asia	<ul style="list-style-type: none"> <li>Acuerdo Comercial Perú- India (**).</li> </ul>
29	Irlanda	Europa	<ul style="list-style-type: none"> <li>Acuerdo Comercial Perú-Unión Europea.</li> </ul>
30	Islandia	Europa	<ul style="list-style-type: none"> <li>Acuerdo de Libre Comercio Perú- EFTA.</li> </ul>
31	Italia	Europa	<ul style="list-style-type: none"> <li>Acuerdo Comercial Perú-Unión Europea.</li> </ul>
32	Japón	Asia	<ul style="list-style-type: none"> <li>Acuerdo de Asociación Económica.</li> <li>Acuerdo de Asociación Transpacífico (*).</li> </ul>
33	Letonia	Europa	<ul style="list-style-type: none"> <li>Acuerdo Comercial Perú-Unión Europea.</li> </ul>
34	Liechtenstein	Europa	<ul style="list-style-type: none"> <li>Acuerdo de Libre Comercio Perú- EFTA.</li> </ul>
35	Lituania	Europa	<ul style="list-style-type: none"> <li>Acuerdo Comercial Perú-Unión Europea.</li> </ul>
36	Luxemburgo	Europa	<ul style="list-style-type: none"> <li>Acuerdo Comercial Perú-Unión Europea.</li> </ul>
	Malasia	Asia	<ul style="list-style-type: none"> <li>Acuerdo de Asociación Transpacífico (*).</li> </ul>
37	Malta	Europa	<ul style="list-style-type: none"> <li>Acuerdo Comercial Perú-Unión Europea.</li> </ul>
38	México	América	<ul style="list-style-type: none"> <li>Acuerdo de Integración Económica Perú-México.</li> <li>Protocolo Comercial de la Alianza del Pacífico (*)</li> <li>Acuerdo de Asociación Transpacífico (*).</li> </ul>
39	Noruega	Europa	<ul style="list-style-type: none"> <li>Acuerdo de Libre Comercio Perú- EFTA.</li> </ul>
	Nueva Zelanda	Oceanía	<ul style="list-style-type: none"> <li>Acuerdo de Asociación Transpacífico (*).</li> </ul>
40	Países Bajos (Holanda)	Europa	<ul style="list-style-type: none"> <li>Acuerdo Comercial Perú-Unión Europea.</li> </ul>
41	Panamá	América	<ul style="list-style-type: none"> <li>Acuerdo Comercial Perú-Panamá.</li> </ul>
42	Paraguay	América	<ul style="list-style-type: none"> <li>ACE N° 58 (ALADI)</li> </ul>
43	Polonia	Europa	<ul style="list-style-type: none"> <li>Acuerdo Comercial Perú-Unión Europea.</li> </ul>
44	Portugal	Europa	<ul style="list-style-type: none"> <li>Acuerdo Comercial Perú-Unión Europea.</li> </ul>
45	Reino Unido	Europa	<ul style="list-style-type: none"> <li>Acuerdo Comercial Perú-Unión Europea.</li> </ul>
46	República Checa	Europa	<ul style="list-style-type: none"> <li>Acuerdo Comercial Perú-Unión Europea.</li> </ul>
47	Rumanía	Europa	<ul style="list-style-type: none"> <li>Acuerdo Comercial Perú-Unión Europea.</li> </ul>
48	Singapur	Asia	<ul style="list-style-type: none"> <li>Tratado de Libre Comercio Perú- Singapur.</li> <li>Acuerdo de Asociación Transpacífico (*).</li> </ul>

49	Suecia	Europa	<ul style="list-style-type: none"> <li>Acuerdo Comercial Perú-Unión Europea.</li> </ul>
50	Suiza	Europa	<ul style="list-style-type: none"> <li>Acuerdo de Libre Comercio Perú- EFTA.</li> </ul>
51	Tailandia	Asia	<ul style="list-style-type: none"> <li>Protocolo entre ambos países para acelerar la liberalización del comercio del comercio de mercancías y la facilitación del comercio y sus protocolos adicionales.</li> </ul>
	Turquía	Europa y Asia	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>TLC Perú-Turquía (**).</b></li> </ul>
52	Uruguay	América	<ul style="list-style-type: none"> <li>ACE N°58 (ALADI).</li> </ul>
53	Venezuela	América	<ul style="list-style-type: none"> <li>Acuerdo de Alcance Parcial de naturaleza comercial.</li> </ul>
	Vietnam	Asia	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Acuerdo de Asociación Transpacífico (*).</b></li> </ul>

(\*) Acuerdos por entrar en vigencia.

(\*\*) Acuerdos en proceso de negociación

Fuente: Acuerdos Comerciales. Elaboración propia

Por otro lado, Perú participa de las negociaciones comerciales multilaterales en el marco de la Organización Mundial de Comercio, de la cual forma parte. Estos acuerdos son el Programa de Doha para el Desarrollo y el Acuerdo de Comercio de Servicios (en inglés, *Trade in Services Agreement TISA*)




El Programa de Doha para el Desarrollo promueve la liberalización del comercio multilateral como parte indispensable para el desarrollo de sus miembros. Los componentes principales de la Ronda Doha son la dimensión de desarrollo y las cuestiones relacionadas con la asistencia técnica y la creación de capacidad; el acceso a los mercados, las cuestiones relativas a las normas y la solución de diferencias.



Acuerdo de Comercio de Servicios o TISA aún se encuentra en etapa de negociación. El principal objetivo de esta negociación es alcanzar un Acuerdo que impulse el comercio de servicios, a través de compromisos que garanticen la no imposición de restricciones a los proveedores de servicios provenientes de los países participantes.

### DATOS DE INTERÉS

<p><a href="#">Acuerdos Comerciales del Perú</a></p>	<p><u>Acuerdos Comerciales del Perú</u> es la plataforma oficial del Estado Peruano para informar a los ciudadanos sobre estos Acuerdos Comerciales y las grandes oportunidades que brindan.</p>
	<p>El <u>Sistema de Información sobre Comercio Exterior</u> es la plataforma de la Organización de Estados Americanos (OEA) que brinda información comercial a gobiernos y pymes sobre los acuerdos, legislación nacional relevante, disposiciones de acuerdos comerciales, e información sobre agencias gubernamentales especializadas en temas comerciales clave incluidos en negociaciones.</p>

### 1.1. Nomenclatura y clasificación arancelario de mercancías

A lo largo del módulo 3 "Perfil de tu producto" se presenta la importancia de conocer a profundidad el producto a exportar, tomando en cuenta su descripción y beneficios (atributos tales como diseño, normas técnicas, denominación de origen, envase, vida útil, marca y certificaciones), que finalmente son comunicados a través de fichas técnicas y comerciales.



#### ¡Recuerda!

Una **ficha técnica** es un documento donde se detallan las características de un producto, su contenido varía en función al tipo de producto. Una ficha comercial contiene información del producto que será de interés para el potencial comprador y será de mucha utilidad en la etapa de promoción comercial

Uno de los puntos más importantes y, a veces, el más difícil, es que tanto el exportador como el importador tengan el mismo concepto del producto materia de negociación, ya que en el comercio internacional operan países con diferentes formas de identificar y denominar los productos. A continuación, se presenta un ejemplo:

Nombre común en Perú: polo con cuello, polo piqué	
Continente	Nombres
América	Camisa tipo polo (Colombia, México), camisa polo (Brasil), camiseta polo (Ecuador), chemise (Venezuela), chomba (Argentina), <i>golf shirt</i> (Estados Unidos), playera de cuello (México), polera con cuello (Bolivia, Chile), polera de piqué (Chile), polo (Argentina, México, Paraguay), <i>polo shirt</i> (Estados Unidos), poloché (República Dominicana), remera (Uruguay), remera pique (Argentina), remera tipo polo (Paraguay), <i>tennis shirt</i> (Estados Unidos).
Europa	Chemise polo (Francia), <i>këmishë me mëngë</i> (Albania), <i>koszulka polo</i> (Polonia), <i>léine polo</i> (Irlanda), polo (Italia), polo Hemd (Alemania), polo shirt (Holanda, Luxemburgo, Malta, Reino Unido), <i>Поло риза</i> (Bulgaria), <i>Πόλο πουκάμισο</i> (Grecia), polo troje (Dinamarca), <i>poolopaita</i> (Finlandia), <i>рубашка поло</i> (Rusia), <i>polo skjorte</i> (Noruega), <i>Póló skyrta</i> (Islandia).
Otros	<i>ياقة مع بولو قميص</i> (países de habla árabe), Polo hemp (países de habla afrikaans), 马球衫 (China), <i>플로 셔츠</i> (Corea del Sur), <i>เสื้อโปโล</i> (Tailandia), ; <i>ポロシャツ</i> (Japón).



#### ¡Recuerda!

Tomando en cuenta lo anterior, un exportador peruano de polos piqué deberá utilizar el nombre con que su contraparte identifica el producto, a fin de negociar sobre lo mismo. Cabe resaltar que incluso en el idioma castellano existen diferencias sobre la denominación de los mismos productos.

Como se indicó en el módulo 2 "Estudio de mercado", al existir tal diferencia en la denominación de los productos, se hizo necesario uniformizar los sistemas de clasificación que usaban los países y crear un sistema de clasificación internacional que facilite el comercio. Es así que surge, bajo la dirección de la Organización Mundial de Aduanas., el [Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías](#), [nomenclatura arancelaria](#) que permite la identificación clara de productos y es usada en más de 200 países.



### ¡Recuerda!

[El Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías \(Sistema Armonizado o SA\)](#) es una nomenclatura que comprende las partidas y subpartidas y sus códigos numéricos conexos, las Notas de Sección, de Capítulo y de Subtítulo y las Reglas Generales para la interpretación del Sistema Armonizado que figuran en el Anexo de la Convención Internacional del Sistema Armonizado.

La [nomenclatura](#) es un listado o nómina de mercancías, objeto del comercio internacional, presentada en forma estructurada, sistematizada e identificada a través de códigos numéricos. La [nomenclatura arancelaria o aduanera](#) está concebida o elaborada con el propósito de encontrar rápidamente la ubicación o establecer una relación entre la mercancía.

En esencia, la [nomenclatura arancelaria](#) es el listado de mercancías con su identificación mediante códigos numéricos. La [nomenclatura arancelaria](#) utilizada a nivel mundial es el [Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías \(Sistema Armonizado o SA\)](#) y la utilizada por los países miembros de la Comunidad Andina es la [NANDINA \(Nomenclatura Arancelaria Común de la Comunidad Andina\)](#). La codificación numérica utilizada en Perú para la identificación de un producto se denomina subpartida nacional y está compuesta por diez dígitos.

Para un mejor entendimiento, se presenta la subpartida nacional del producto "collar de plata sterling 925":

<b>71</b>	<b>Capítulo del SA:</b> Perlas finas (naturales) o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos, chapados de metal precioso (plaqué) y manufacturas de estas materias; bisutería; monedas.
<b>71 13</b>	<b>Partida del SA:</b> Artículos de joyería y sus partes, de metal precioso o de chapado de metal precioso (plaqué).
<b>71 13 11</b>	<b>Subpartida del SA:</b> De plata, incluso revestida o chapada de otro metal precioso (plaqué).
<b>71 13 11 00</b>	<b>Partida NANDINA:</b> Artículo de joyería de plata, incluso revestida o chapada de otro metal precioso (plaqué).
<b>71 13 11 00 00</b>	<b>Subpartida nacional:</b> Artículo de joyería de plata, incluso revestida o chapada de otro metal precioso (plaqué).



**Ampliando la información:** La nomenclatura arancelaria vigente es el [Arancel de Aduanas 2022](#), el cual está disponible en el portal de [SUNAT](#).

La [clasificación arancelaria](#) es la determinación de la subpartida nacional de una mercancía, siendo necesario saber con precisión las especificaciones técnicas de la mercancía, tales como nombre comercial y técnico, características relevantes que identifiquen a la mercancía, componentes, uso y aplicaciones, e información gráfica.

De modo general, las mercancías se clasifican según la materia (composición, materiales) o el uso (finalidad). Luego de esta primera identificación, se procede a revisar las secciones, capítulos, partidas y subpartidas posibles.

Para un mejor entendimiento, se presenta el producto "calzado para hombre de cuero 100% (parte superior, capellada, forro y suela de cuero)":

Materia	Producto	Uso
<p><b>Sección VIII:</b> Pielés, cueros, peletería y manufacturas de estas materias, artículos de talabartería o guarnicionería; artículos de viaje, bolsos de mano (carteras) y continentes similares; manufacturas de tripa.</p>		<p><b>Sección XII:</b> Calzado, sombreros y demás tocados, paraguas, quitasoles, bastones, látigos, fustas, y sus partes; plumas preparadas y artículos de plumas; flores artificiales; manufacturas de cabello.</p>
<p><b>Capítulo 42:</b> Manufacturas de cuero; artículos de talabartería o guarnicionería; artículos de viaje; bolsos de mano (carteras) y continentes similares; manufacturas de tripa.</p>		<p>Capítulo 64. Calzado, polainas y artículos análogos, partes de estos artículos</p>
<p><b>Partida 42.03:</b> Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de cuero natural o cuero regenerada.</p>		<p><b>Partida 64.03:</b> Calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado y parte superior de cuero natural.</p>
<p><b>Nota:</b> Este Capítulo no comprende ; d) los artículos del Capítulo 64;</p>		

### Subpartida nacional

**6403.51.00.00:** Los demás calzados, con suela de cuero natural que cubran el tobillo.

Las modalidades para obtener la clasificación arancelaria son las siguientes:

1. **Solicitud de clasificación:** se puede solicitar la clasificación arancelaria de una mercancía y obtener una respuesta oficial de la SUNAT, según el [Procedimiento de Clasificación Arancelaria](#) (INTA- PE.00.09 versión 3).
2. **Tratamiento arancelario:** otra forma de determinar la subpartida nacional de una mercancía, es a través del portal SUNAT, tomando como base el nombre del producto y consultando la sección de [Tratamiento arancelario](#).
3. **Consulta de resoluciones:** otra opción es mediante la búsqueda de [Resoluciones de clasificación arancelaria de mercancías](#), emitidas por la SUNAT.

### 1.2. Preferencias arancelarias

En el módulo 2 'Estudio de mercado' se explican los conceptos relacionados a los aranceles y las preferencias arancelarias.



#### ¡Recuerda!

Los aranceles son derechos de aduana sobre las importaciones de mercancías, se gravan sobre una base ad valorem o de forma específica. Los aranceles se pueden utilizar para crear una ventaja de precio para los bienes similares producidos localmente y para incrementar los ingresos del gobierno. Las **preferencias arancelarias** son beneficios extendidos a algunos socios comerciales, por lo general en la forma de aranceles más bajos, sea de forma parcial o total

En resumen, los aranceles son los derechos de aduana sobre las importaciones de mercancías (generalmente en base al valor, *ad valorem*, en forma de porcentaje) y las preferencias arancelarias son los descuentos, parciales o totales, aplicados sobre los aranceles, en el marco de un acuerdo comercial.

Para un mejor entendimiento, se presenta el caso de las "barras de chocolate con 70% de cacao peruano", las cuales se desean exportar a diversos mercados como Suiza, Canadá, Chile y España.

Primero se debe clasificar el producto:

Materia	Producto	Uso
<p><b>Sección IV:</b> Productos de las industrias alimentarias; bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre; tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados.</p>		<p><b>Sección IV:</b> Productos de las industrias alimentarias, bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre; tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados.</p>
<p><b>Capítulo 18:</b> Cacao y sus preparaciones</p>		<p><b>Capítulo 18:</b> Cacao y sus preparaciones.</p>
<p><b>Partida 18.06:</b> Chocolate y demás preparaciones alimenticias que contengan cacao.</p>		<p><b>Partida 18.06:</b> Chocolate y demás preparaciones alimenticias que contengan cacao.</p>
<p><b>Subpartida nacional</b></p>		
<p><b>1806.32.00.00:</b> Chocolate y demás preparaciones alimenticias que contengan cacao, en bloques, tabletas o barras con peso inferior o igual a 2 kg. sin rellenar.</p>		

Luego de identificar la subpartida nacional, se procede a identificar el arancel vigente de cada mercado y las preferencias arancelarias. La identificación de las preferencias arancelarias se puede realizar a través de la información de los acuerdos comerciales o a través de portales y fuentes de información especializadas.

<b>País/ Arancel</b>	<b>Suiza</b>	<b>Canadá</b>	<b>Chile</b>	<b>España</b>
<b>Arancel Vigente</b>	12.40 Fr. Per 100 kg gross	6%	6%	8.30 % + agricultural component (EA), limited to a maximum of 18.7% + additional duty on sugar contents (ADSZ)
<b>Preferencias arancelarias (beneficio o descuento)</b>	Tratamiento no menos favorable que el otorgado a la Unión Europea	A (dichas mercancías quedarán libres de aranceles a partir de la entrada en vigencia de este Tratado)	D-15 (a partir del 1 julio 2013, desgravado al 100%)	o (dichas mercancías quedarán libres de aranceles a partir de la entrada en vigor de este Acuerdo)
<b>Arancel preferencial</b>	2.40 Fr. Per 100 kg gross	0%	0%	0%
<b>Fuentes de información</b>	<u>Federal Customs Administration</u> <u>FDA</u>	<u>Canadá Border Services Agency</u>	<u>Dirección Nacional de Aduanas</u>	<u>TARIC</u>
	<u>Acuerdos comerciales del Perú</u>	<u>Acuerdos comerciales del Perú</u>	<u>Acuerdos comerciales del Perú</u>	<u>Acuerdos comerciales del Perú</u>

## Glosario

- **Clasificación arancelaria:** proceso aduanero mediante el cual se determina subpartida nacional de una mercancía.
- **Cuadro Insumo-Producto (CIP):** describe la relación de insumos y productos con sus respectivos factores de producción o coeficientes.
- **NANDINA:** [ver Nomenclatura Arancelaria Común de la Comunidad Andina.](#)
- **Nomenclatura:** [ver nomenclatura arancelaria.](#)
- **Nomenclatura arancelaria:** listado o nómina de mercancías, objeto del comercio internacional, presentada en forma estructurada, sistematizada e identificada a través de códigos numéricos
- **Nomenclatura arancelaria o aduanera:** [ver nomenclatura arancelaria.](#)
- **Nomenclatura Arancelaria Común de la Comunidad Andina:** constituye la Nomenclatura Común de los Países Miembros de la Comunidad Andina y está basada en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías. Comprende las Secciones, Capítulos, Subcapítulos, partidas, subpartidas correspondientes, Notas de Sección, de Capítulo y de Subpartidas, Notas Complementarias NANDINA, así como las Reglas Generales para su interpretación. El Código numérico de la NANDINA está compuesto de ocho (8) dígitos: Los dos primeros identifican el Capítulo; al tener cuatro dígitos se denomina Partida; con seis dígitos subpartida del Sistema Armonizado y los ocho dígitos conforman la subpartida NANDINA. Las mercancías se identificarán en la NANDINA haciendo referencia a los ocho (8) dígitos del código numérico que corresponda. Si una subpartida del Sistema Armonizado no se ha subdividido por necesidades comunitarias, los dígitos séptimo (7) y octavo (8) serán ceros (00).
- **Resoluciones:** referencia a resoluciones de clasificación arancelaria. Resoluciones de Intendencia Nacional que muestra la clasificación de mercancías.
- **Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (Sistema Armonizado o SA):** nomenclatura que comprende las partidas y subpartidas y sus códigos numéricos conexos, las Notas de Sección, de Capítulo y de Subtítulo y las Reglas Generales para la interpretación del Sistema Armonizado que figuran en el Anexo de la Convención Internacional del Sistema Armonizado.

## Referencias bibliográficas

**MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR Y TURISMO (MINCETUR)** (2013) El ABC del Comercio Exterior. Guía del Exportador. Volumen III. Perú: MINCETUR([https://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/Documentos/manuales/guia\\_practica\\_del\\_exportador\\_wr.pdf](https://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/Documentos/manuales/guia_practica_del_exportador_wr.pdf)) (páginas 62 – 64, 67 – 70)

**MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR Y TURISMO (MINCETUR)** (2017) Acuerdos Comerciales del Perú. Perú: MINCETUR (<https://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/>)

**SUPERINTENDENCIA NACIONAL DE ADUANAS Y ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA (SUNAT)** (2007) Arancel de Aduanas. Perú: SUNAT (<https://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/normasadua/gja-04normasoc.htm>) (páginas V – ix)


### Sobre PROMPERÚ


La Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo-PROMPERÚ tiene como objetivo posicionar al Perú en el mundo a través de la promoción de su imagen, sus destinos turísticos y sus productos de exportación con valor agregado, contribuyendo al desarrollo sostenible y descentralizado del país.


En el campo de las exportaciones PROMPERÚ ofrece una amplia gama de servicios que promueven la internacionalización de las empresas peruanas:

- Orientación e información: servicios de orientación personalizada e información especializada sobre exportaciones e internacionalización empresarial.
- Capacitación: la más variada oferta de talleres y seminarios sobre comercio internacional que le permitirán fortalecer y ampliar sus conocimientos para exportar.
- Asistencia empresarial: asistencia técnica especializada y herramientas de adaptación del producto, gestión empresarial, facilitación y calidad que le permitirán dar el gran salto hacia la exportación de sus productos y servicios.
- Promoción: herramientas de promoción y contacto con compradores internacionales que permitirán ampliar su cartera de clientes con una mayor exposición de sus productos.

### Contáctanos

 Plataforma de atención al exportador  
[Av. Jorge Basadre 610 - San Isidro - Lima – Perú](#)

 WhatsApp: (+51) [990 060 194](tel:+51990060194)

 Aló Exportador: (+51) [604-5601](tel:+516045601) | [604-5602](tel:+516045602)

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

 TelExportemos: solicita una cita virtual en <https://bit.ly/3rtjSQh>

 <https://www.facebook.com/promperu>

 <https://www.youtube.com/@promperu>

 <https://twitter.com/Promperu>

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

