

**Cartillas de Información Postal:**  
Estados Unidos



## INTRODUCCIÓN

El presente documento ha sido redactado en función a las necesidades de la comunidad exportadora usuaria del servicio EXPORTA FÁCIL. Resulta fundamental determinar y conocer el proceso logístico de arribo, nacionalización y entrega de las mercancías en condición postal a los Estados Unidos. Del mismo modo, resulta imprescindible identificar a las mercancías de importación prohibida y restringida a fin de no tener interrupciones en el desarrollo de una novel relación comercial con los potenciales compradores en este nicho de mercado.

A lo largo de esta cartilla informativa se podrán determinar las diversas variables que ingresan en el análisis logístico para el despacho exitoso de nuestros productos y muestras al mercado norteamericano.

Se señalarán a las principales empresas Courier (privadas) y del sector estatal, como lo es UNITED STATE POSTAL SERVICE (SERVICIO POSTAL DE LOS ESTADOS UNIDOS - USPS), entenderemos cómo funciona el proceso postal y seremos capaces de estimar los tributos aduaneros a cancelar y la aplicación de la posición arancelaria como factor variable fundamental para nuestro costeo. Seremos muy objetivos en las normas de rotulado, etiquetado, envases y embalajes, este mercado es muy estricto y fundamenta su preferencia por lo orgánico y el cuidado del medio ambiente.

Finalmente, podremos determinar el potencial de negocio que el mercado estadounidense le brinda a nuestra oferta exportable debido a la calidad de nuestros productos y a la competitividad de nuestro sector exportador. Actualmente es nuestro principal cliente, no obstante, aún existen muchos productos peruanos que tendrían una inmejorable acogida por el consumidor americano. A lo largo de este análisis el usuario lograra:

- a) Determinar la factibilidad de un envío postal en las condiciones logísticas actuales que ofrece el mercado estadounidense.
- b) Estimar el costo de importación que su envío postal generara en función a las variables de sus características: peso, dimensiones, naturaleza de las mercancías, posición arancelaria y sobretodo el valor CIF declarado en aduanas.
- c) Identificar la documentación necesaria para un exitoso despacho por la vía postal.
- d) Solicitar diversas opciones logísticas en cuanto a costos y tarifas accediendo al listado de proveedores Courier y postales propuestos en este documento.

## CONTENIDO

INTRODUCCIÓN .....	2
I.MARCO REGULATORIO Y REQUISITOS DE INGRESO AL MERCADO DESTINO .....	4
1.1 Cuadro informativo del correo postal de Estados Unidos .....	4
1.2 Documentos necesarios para el ingreso de mercancías a Estados Unidos.....	7
1.3. Ad-valorem e impuestos a la importación y otros pagos por la vía postal .....	12
1.4 Acogimiento a acuerdos comerciales .....	14
1.5 Agencia de aduana para importaciones por vía postal .....	20
1.6. Mercancías prohibidas y mercancías restringidas .....	22
1.7 Procedimientos para envíos de muestras sin valor comercial.....	24
1.8Pesos, envases y embalajes recomendados en Estados Unidos.....	27
II.OPERATIVIDAD EN LA IMPORTACIÓN POR VÍA POSTAL (LOGÍSTICA DEL ENVÍO Y RECEPCIÓN).....	33
2.1 Proceso operativo de la DFI de un envío postal hasta los Estados Unidos (desaduanado) ..	33
2.2 Relación de oficinas postales en Estados Unidos.....	34
2.3 Costos para retirar las mercancías postales en Estados Unidos .....	35
III. OFERTA EXPORTABLE Y OPORTUNIDADES DE NEGOCIO .....	37
3.1 Importaciones en los Estados Unidos por sectores económicos .....	37
3.2 Principales productos exportados por Exporta Fácil a Estados Unidos .....	38
3.3 Oportunidades de negocios para realizar envíos postales a Estados Unidos .....	39
IV. OFERTA LOGÍSTICA.....	43
4.1 Relación de empresas Courier presentes en Estados Unidos .....	43

## I. MARCO REGULATORIO Y REQUISITOS DE INGRESO AL MERCADO DESTINO

### 1.1 Cuadro informativo del correo postal de Estados Unidos



<b>RAZÓN SOCIAL</b>	UNITED STATES POSTAL SERVICE
<b>NOMBRE COMERCIAL</b>	USPS – OFICINA POSTAL DE LOS ESTADOS UNIDOS
<b>DIRECCIÓN</b>	Oficina de la Defensoría del Consumidor 475 L'Enfant Plaza SW, RM 4012
<b>CÓDIGO POSTAL</b>	Washington, DC 20260-2200
<b>TELÉFONO</b>	001-800-275-8777
<b>PÁGINA WEB EN ESPAÑOL</b>	<a href="https://es.usps.com/">https://es.usps.com/</a>
<b>CONSULTAS</b>	<a href="https://www.usps.com/help/contact-us.htm">https://www.usps.com/help/contact-us.htm</a>
<b>LINK DE ATENCIÓN</b>	<a href="https://emailus.usps.com/emailUs/iq/usps/request.do?forward=emailUs">https://emailus.usps.com/emailUs/iq/usps/request.do?forward=emailUs</a>
<b>HORARIOS</b>	De lunes a viernes de 08:00am a 08:30pm / sábados de 08:00am a 06:00pm
<b>PREGUNTAS FRECUENTES</b>	<a href="http://es-faq.usps.com/">http://es-faq.usps.com/</a>

**UNITED STATES POSTAL SERVICE** es el operador postal oficial de los Estados Unidos de Norteamérica, es una agencia independiente del gobierno y es responsable de la prestación del servicio postal. Es una de las pocas agencias gubernamentales autorizadas explícitamente por la Constitución de los Estados Unidos.



Fuente: <https://darknetmarkets.co/usps-help-wanted-ad-darknet-experts-and-former-vendors/>

### Importación Postal en los Estados Unidos

Los envíos postales que ingresan a los Estados Unidos desde el extranjero llegan primero a un centro de clasificación del UPPS. En este centro del Correo Americano se procesan y envían todos los paquetes a las instalaciones de la Oficina de Aduana y Protección Fronteriza de los Estados Unidos (Customs and Border Protection - CPB) para su inspección y asignación de los impuestos aduaneros correspondientes en caso de existir.

### Consejos para una exitosa operación de envío postal

Se recomienda visitar la página web de la Aduana de los Estados Unidos de Norteamérica en el cual encontrará información sobre los requisitos de ingreso postal al mercado americano: <https://www.cbp.gov>

Es importante que se valide que tipo de licencia podría requerir su comprador para efectuar el correcto proceso de nacionalización de sus mercancías, la Aduana Americana no exige licencias, pero si lo hacen otras entidades gubernamentales que regulan el ingreso de los productos restringidos.

Usted puede comunicarse con la oficina de entrada aduanera más cercana al destino final de su envío, para ello el funcionario que lo atienda le solicitara ciertos datos de sus mercancías:

- ✓ El país de origen de la mercancía y el fabricante;
- ✓ La composición de la mercancía;
- ✓ El uso que se le dará al producto o muestra; y
- ✓ La información de precios / pago (con el fin de determinar adecuadamente el valor del envío).

Para obtener más información sobre la clasificación de las mercancías, consultar el Sistema Arancelario Armonizado (HTS), que contiene el número de HTS y clasificación arancelaria directrices actuales que explican cómo clasificar correctamente mercancía. Recomiéndele a su cliente que solicite directamente a la CBP una resolución por escrito para la clasificación HTSUS adecuada y tipo del derecho arancelaria asignado para su mercancía.

Ver el siguiente link para determinar la partida arancelaria según el arancel estadounidense: <https://uscensus.prod.3ceonline.com/##current-question-pos>

Los diversos procesos aduaneros están clasificados en la generación y presentación de información a través de formatos codificados de tal modo que

permita la ágil liberación de sus encomiendas y que a la vez brinde información estadística real a la Aduana Americana.

Es recomendable que revise con atención la sección de mercancías restringidas ya que el gobierno americano ha establecido cuotas o contingentes a ciertos productos los cuales pagarán la totalidad de sus aranceles sin excepción alguna (por ejemplo, las prendas de vestir provenientes de Hong-Kong).

### **Sugerencias para un ingreso exitoso por la Aduana Americana**

Es muy importante tener en cuenta lo siguiente:




- ✓ Incluir toda la información requerida en los documentos de exportación.
- ✓ Preparar sus facturas con cuidado, escriba con claridad y deje espacio suficiente entre las líneas. Mantener los datos dentro de cada columna y espacios indicados.
- ✓ Asegúrese de que sus facturas contienen la información que se muestra en un documento de transporte bien preparado.
- ✓ Marque y numere cada paquete para que pueda ser identificado sin problemas con las correspondientes marcas y números que aparecen en la factura.
- ✓ Mostrar una descripción detallada en la factura de cada artículo de mercancía contenida en cada envase individual.
- ✓ Marque sus bienes de manera legible y visible con el país de origen, a menos que están específicamente exentos de señalar el país de origen (requisitos de marcado), y con cualquier otro marcado como es requerido por las leyes de marcado de los Estados Unidos. Puede revisar también las exenciones y requisitos de marcado generales en la página web del CBP – Aduana Americana.
- ✓ Cumplir con las disposiciones de las leyes especiales de los Estados Unidos que puede aplicar a sus productos, tales como las leyes relativas a los alimentos, medicamentos, cosméticos, bebidas alcohólicas, materiales radiactivos, y otros.
- ✓ Observe las instrucciones de cerca con respecto a la facturación, embalaje, marcado, etiquetado, etc., que le envió su cliente en los Estados Unidos. Su cliente probablemente ha realizado una cuidadosa verificación de los requisitos que deberán cumplirse cuando su mercancía llegue a los Estados Unidos.
- ✓ Es importante conocer los enunciados del CBP sobre las normas de embalaje para sus productos las cuales están orientadas a proteger el producto y evitar la contaminación de los demás envíos, estas normas son estándares en función a lo expresado por la Unión Postal Universal UPU.

- ✓ Establecer los procedimientos y protocolos de seguridad al cargar y enviar sus mercancías para el traslado a través de los distintos operadores postales en su país. No les dé a los contrabandistas de narcóticos la oportunidad de introducir mercancías ilícitas en su envío.
- ✓ Considerar el envío a través de una compañía participante en el Sistema Automatizado de Manifiesto (AMS).
- ✓ Si se utiliza un agente de aduanas autorizado para su operación, considere el uso de una firma que participa en el Automated Broker Interface (ABI).

## 1.2 Documentos necesarios para el ingreso de mercancías a Estados Unidos

Según la normativa vigente, existen diversos documentos que interviene en el proceso de nacionalización de envíos postales, con o sin Formal Entry (Ingreso Formal), sin duda el más importante descansa sobre el respaldo de la mercancía enviada, este documento es la Factura Comercial.

### Formal Custom Entry

 <p><b>Customs Declaration CN 22 – Sender's Declaration</b> Instructions for Completing Customs Declaration</p> <p>Please retain this copy and the detached customer copy from page 2 for your records. You will need the information contained on these pages if you contact us about the article(s) you mailed.</p> <p>A PS Form 2976, Customs Declaration CN22 – Sender's Declaration, must be used on all First-Class Mail International® package-size items (small packets), First-Class Package International Service® items, Priority Mail International® Small Flat Rate Boxes, M-bags, and certain Priority Mail Express International® items. Refer to the International Mail Manual (IMM) at <a href="http://pe.usps.com">pe.usps.com</a> for additional information.</p> <p>Also use this form on a First-Class Mail International mailpiece or Priority Mail International Flat Rate Envelopes if ANY of the following applies:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• The mailpiece weighs 16 ounces or more (the maximum weight limit is 4 pounds);</li> <li>• The mailpiece exceeds 34 inches in thickness; or</li> <li>• The mailpiece contains durable goods.</li> </ul> <p>NOTE: Priority Mail International Flat Rate Envelopes and First-Class Mail International large envelopes (that) containing only documents, weighing under 16 ounces, and meeting the flat-size characteristics do not require a PS Form 2976.</p> <p>Do not use this form for mailpieces that: (1) Contain items valued over \$400; (2) Require an export license; (3) Contain goods (non-documents) destined to Iran, Sudan, or Syria; or (4) Contain goods destined to Cuba or North Korea, other than gift parcels or humanitarian donations as defined by 15 CFR § 740.12.</p> <p>For APO, FPO and DPO destinations, use PS Form 2976 when sending certain items (all domestic mail classes). Refer to the current "Overseas Military/Diplomatic Mail" section of the latest Postal Bulletin at <a href="http://usps.com">usps.com</a> for additional information.</p> <p>Regardless of value and weight, mail sent to, from, and between U.S. possessions and territories, Freely Associated States, and APO/FPO/DPO addresses may require a customs form. Refer to Domestic Mail Manual Section 008.2.4 for additional information. Goods may be subject to restrictions. It is the responsibility of the mailer to inquire about and abide by any import and export regulations and restrictions (e.g., quarantine, pharmaceutical, etc.), and to properly complete this form.</p> <p>FROM (Sender information) and TO (Addressee information) sections: Enter both the sender's and addressee's full name and full address in the blocks provided. Please provide the telephone/fax number or email address of both the sender and addressee, as such information will facilitate customs clearance and delivery.</p> <p>PS Form 2976, July 2013</p>	<p>Check the box specifying the category of the item. If the international shipment contains dangerous goods that are approved for mailing, check the box for "Dangerous Goods." Mailability information for international shipments is available in Publication 52, Hazardous, Restricted, and Perishable Mail (chapter 6), and in IMM Part 135.</p> <p>(1) Enter a detailed description of each article — e.g., "men's cotton shirts." General descriptions — e.g., "samples," "food products," or "toiletries" — are not acceptable. (2), (3), and (4) Enter the quantity, net weight (pounds and ounces), and value of each article. (5) For commercial items only. Enter, if known, the 8-digit Harmonized Tariff Schedule number, which is based on the Harmonized Commodity Description and Coding System developed by the World Customs Organization. (6) Enter, if known, the "Country of Origin," which is the country where the goods originated — i.e., where they were produced/manufactured or assembled. (7) Enter the total quantity, weight, and value of all articles.</p> <p>(8) AES Exemption: In order to comply with the U.S. Census Bureau's Foreign Trade Regulations, check the box "NOEEI § 30.37(a)" or "NOEEI § 30.37(b)." Further information is available in IMM Parts 528 and 527. Use the following explanations to help determine your choice:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• NOEEI § 30.37(a): Use this AES Exemption when the value of each class of goods is \$2,500 or less, if an export license is not required. Do NOT use this AES Exemption for items sent to Cuba or North Korea.</li> <li>• NOEEI § 30.37(b): Use this AES Exemption for gifts or humanitarian donations destined to certain sanctioned countries (as of July 2013, this includes Cuba and North Korea). The package complies with the conditions set forth in 15 CFR § 740.12.</li> </ul> <p>(9) Sign and date the form. Your signature certifies that all entries are correct and the item(s) being mailed contain no undeclared dangerous, prohibited, or restricted contents per postal, customs, or destination country regulations. Your signature also certifies compliance with all applicable federal export licensing and filing regulations and confirms your liability for the item(s) being mailed.</p> <p>Privacy Act Statement: Your information will be used to satisfy reporting requirements for customs purposes. Collection is authorized by 39 U.S.C. 401, 403, 404, and 407; 13 U.S.C. 301–307; and 50 U.S.C. 1702. Providing the information is voluntary, but if not provided, we may not process your transaction. We do not disclose your information to third parties without your consent, except to facilitate the transaction, to act on your behalf or request, or as legally required. This includes the following limited circumstances: to a congressional office on your behalf; to financial entities regarding financial transaction issues; to a U.S. Postal Service auditor; to entities, including law enforcement, as required by law or in legal proceedings; to contractors and other entities aiding us to fulfill the service (service providers); to domestic and international customs pursuant to federal law and agreements; and to other governmental entities with authority over exportation. For more information regarding our privacy policies, visit <a href="http://usps.com/privacypolicy">usps.com/privacypolicy</a>.</p> <p>PS Form 2976, July 2013</p>
 <p><b>USPS® Customs Declaration – CN 22</b> IMPORTANT: The item/parcel may be opened officially. See Privacy Notice on reverse of Sender's Instructions page. Please print in English and press firmly; you are making multiple copies.</p> <p>Sender's Last Name First</p> <p>Business</p> <p><input type="checkbox"/> Documents <input type="checkbox"/> Commercial sample <input type="checkbox"/> Merchandise <input type="checkbox"/> Dangerous Goods <input type="checkbox"/> Gift <input type="checkbox"/> Humanitarian Donation <input type="checkbox"/> Other</p> <p>Detailed description of contents (1) Weight (2) Value (4) HS Tariff # (5) Country of Origin (6)</p> <p>City State ZIP+4®</p> <p>Telephone/Fax or email</p> <p>Addressee's Last Name First</p> <p>Business</p> <p>Total (7) \$</p> <p>AES Exemption (8) <input type="checkbox"/> NOEEI § 30.37(a) <input type="checkbox"/> NOEEI § 30.37(b)</p> <p>I certify the particulars given in this customs declaration are correct. This item does not contain any undeclared dangerous articles, or articles prohibited by legislation or by postal or customs regulations. I have met all applicable export filing requirements under federal law and regulations.</p> <p>Sender's Signature and Date (9)</p> <p>PS Form 2976, July 2013 PSN 7530-01-000-9833</p>	 <p><b>USPS® Customs Declaration – CN 22</b> IMPORTANT: The item/parcel may be opened officially. See Privacy Notice on reverse of Sender's Instructions page. Please print in English and press firmly; you are making multiple copies.</p> <p>Sender's Last Name First</p> <p>Business</p> <p><input type="checkbox"/> Documents <input type="checkbox"/> Commercial sample <input type="checkbox"/> Merchandise <input type="checkbox"/> Dangerous Goods <input type="checkbox"/> Gift <input type="checkbox"/> Humanitarian Donation <input type="checkbox"/> Other</p> <p>Detailed description of contents (1) Weight (2) Value (4) HS Tariff # (5) Country of Origin (6)</p> <p>City State ZIP+4®</p> <p>Telephone/Fax or email</p> <p>Addressee's Last Name First</p> <p>Business</p> <p>Total (7) \$</p> <p>AES Exemption (8) <input type="checkbox"/> NOEEI § 30.37(a) <input type="checkbox"/> NOEEI § 30.37(b)</p> <p>I certify the particulars given in this customs declaration are correct. This item does not contain any undeclared dangerous articles, or articles prohibited by legislation or by postal or customs regulations. I have met all applicable export filing requirements under federal law and regulations.</p> <p>Sender's Signature and Date (9)</p> <p>PS Form 2976, July 2013 PSN 7530-01-000-9833</p>

Fuente: <http://about.usps.com/forms/ps2976.pdf>

## Factura Comercial

**Este documento debe estar firmado por el vendedor o el expedidor o su agente;** es aceptable para los propósitos de la CBP si se ha elaborado de acuerdo con la Sección 141.86 141.89 (a través del Reglamento de la CBP), y en el modo que es usual para una transacción comercial. Los importadores y los agentes participantes en el Automated Broker Interface pueden elegir transmitir electrónicamente los datos de la factura a través del sistema automatizado “Interfaz factura o EDIFACT” y eliminaran la burocracia del papel. La factura debe proporcionar la siguiente información, según como lo exige la Ley Arancelaria:

- ✓ La estación aduanera de entrada (aeropuerto) a la que está destinada la mercancía.
- ✓ Si la mercancía se vende o será vendida: el tiempo, lugar y nombre de comprador y el vendedor; si fue consignado: el tiempo y el origen del envío, y los nombres de expedidor y el receptor.
- ✓ Una descripción detallada de la mercancía, incluyendo el nombre con el que cada elemento es conocido, el grado o calidad, y las marcas, números y símbolos en las que se vende por el vendedor o fabricante para el comercio en el país de exportación, junto con las marcas y numeración de los paquetes en los que las mercancías se empacaron.
- ✓ Las cantidades en pesos y medidas.
- ✓ Si se vende o fue acordado para ser vendidos, el precio de compra de cada artículo en la moneda de la venta.
- ✓ Si la mercancía se envía para su envío, el valor de cada elemento de la moneda en la que las transacciones se hacen generalmente, o, en ausencia de tales valores, el precio en la moneda que el fabricante, vendedor, expedidor o propietario habría recibido (o estaba dispuesto a recibir) el pago.
- ✓ El tipo de moneda, de preferencia USD.
- ✓ Todos los cargos sobre la mercancía, con detalle de nombre y la cantidad incluida fletes, seguros, comisiones, estuches, envases, revestimientos, y el costo de embalaje; y, si no está incluido anteriormente, todos los cargos, costos y gastos incurridos en traer.
- ✓ La mercancía del lado del transportista en el puerto de exportación en el país de exportación y colocarlo junto al transportista en el primer punto legal de entrada a los Estados Unidos.
- ✓ Los gastos de embalaje, cajas, contenedores y transporte interior hasta el aeropuerto de exportación no tienen por qué ser detallados por importe si están incluidos en el precio de la factura. Cuando la información requerida no aparece en la factura como originalmente debió prepararse, ésta se inscribirá en un archivo adjunto a la factura.

- ✓ Todas las rebajas y descuentos comerciales, con desglose y por separad
- ✓ El país de origen.
- ✓ Todos los bienes o servicios utilizados para la producción de la mercancía que no estén incluidos en el precio de la factura.

## Guía aérea postal

Hoy en día estas guías se emiten electrónicamente desde la página web de la empresa que usted ha elegido como transportista y debe contar con la siguiente información:

- ✓ Nombre y dirección del remitente.
- ✓ Nombre y dirección del destinatario.
- ✓ Cantidad de piezas o bultos.
- ✓ Peso del envío.
- ✓ Descripción general de los bienes.
- ✓ País de embarque.
- ✓ Tipo de moneda del flete internacional contratado.
- ✓ Otros datos que su cliente le solicite según la naturaleza de sus mercancías.

Fuente: [http://mailservices.illinoisstate.edu/USPS/USPS\\_Express\\_Mail.shtml](http://mailservices.illinoisstate.edu/USPS/USPS_Express_Mail.shtml)

### **Poder Legal para despachar ante la Aduana Americana – Power of Attorney**

**Este documento nace cuando el envío supera los \$2,500 de valor declarado y aceptado por la CBP**, sirve para trasladar la responsabilidad y representación en la realización del despacho ante la Aduana Americana (CBP); es la materialización del mandato del consignatario, dueño o consignante del envío a un agente intermediario como lo es el bróker o agente aduanero.

**Un envío que supere el valor límite (señalado en el párrafo precedente) no puede dar inicio a su proceso de nacionalización si el consignatario del envío no ha remitido de forma física o por medios electrónicos el POA – Power Of Attorney a su agente designado o escogido.**

Asimismo, el bróker necesita el POA para transmitir el Forma Entry a la Aduana Americana y solicitar el despacho de las mercancías generándose la obligatoriedad de pago de impuestos en función a la posición arancelaria de las mercancías, este pago usualmente se efectúa con las garantías aduaneras que las empresas o personas poseen con el respaldo de bancos americanos.

El POA es un formato sencillo y ligero el cual otorga facultades especiales al bróker para atender la plena responsabilidad ante la CBP por los trámites, pagos, endosos, registros, transmisiones y/o rectificaciones que demande cada proceso aduanero según la naturaleza de sus mercancías.

## Formulario POA – Power Of Attorney

### POWER OF ATTORNEY

and

Designation of Import Brokerage & Forwarding Agent

Check appropriate box:

- Individual
- Partnership
- Corporation
- Sole Proprietorship

KNOW ALL MEN BY THESE PRESENTS:

That (shipper's name) is doing business as an **Corporation** under the laws of the State of **Florida** residing or having a principal place of business at, (shipper's address), hereby constitutes and appoints, **MEC Customs Brokers** it's officers, employees, and/or specifically authorized agents, to act for and on it's behalf as a true and lawful agent and attorney of the grantor for and in the name, place and stead of said grantor, from this date, in the United States (the "territory") either in writing, electronically, or by other authorized means, to:

Make, endorse, sign, declare, or swear to any declaration, certificate, bill of lading, carnet or any other documents required by law or regulation in connection with the exportation or transportation, of any merchandise, shipped or consigned by said grantor.

Perform any act or condition which may be required by law or regulation in connection with such merchandise; to receive any merchandise on grantor's behalf.

Made endorsements on bills of lading conferring authority to transfer title; made, sign, declare, or swear to any statement or certificate required by law or regulation for export purposes, regardless of whether such document is intended for filling.

Sign, seal, and deliver for and as the act of said grantor any bond required by law or regulation in connection with exported merchandise, or in connection with the lading or navigation of any vessel or other means of conveyance owned or operated by said grantor, and any and all bonds which may be voluntarily given and accepted under applicable laws and regulations, or declarations, affidavits or statements in connection with the export of merchandise.

Sign and swear to any document and to perform any act that may be necessary or required by law or regulation in connection with the lading, or operation of any vessel or other means of conveyance owned or operated by said grantor.

Authorize other duly licensed forwarders within the territory to act as grantor's agent; if the grantor is a nonresident of the United States, to accept service of process on behalf of the grantor.

Grantor authorizes the above grantee to act within the territory as lawful agent and sign or endorse export documents (i.e., commercial invoices, bills of lading, Insurance certificates, drafts and any other document) necessary for the completion of an export on grantor's behalf as may be required under law and regulation in the territory and to appoint forwarding agent's on grantor's behalf;

And generally to transact business, including filling of claims pursuant to grantor's request, in which said grantor is or may be concerned or interested and which may properly be transacted or performed by an agent and attorney.

Giving to said agent and attorney full power and authority to do anything whatever requisite and necessary to be done in the premises as fully as said grantor could do if present and acting, hereby ratifying and confirming all that the said agent and attorney shall lawfully do by virtue of these presents.

This power of attorney to remain full force and effect until revocation in writing is duly given to and received by grantee.

Grantor hereby acknowledges receipt of above terms and conditions.

IN WITNESS WHEREOF, the said: \_\_\_\_\_

Caused these presents to be sealed and signed: (Signature) \_\_\_\_\_

(Capacity) \_\_\_\_\_ Date \_\_\_\_\_

Witness: \_\_\_\_\_

Importer's Federal ID# (Tax ID #) (consignee's Tax ID #)

### 1.3. Ad-valorem e impuestos a la importación y otros pagos por la vía postal

Esta obligación tributaria aduanera es un arancel o impuesto aplicado a los bienes, si se transportan a través de fronteras internacionales. El propósito de los derechos de aduanas es proteger a la economía del país receptor, los residentes, puestos de trabajo, el entorno de cada ciudad, etc., mediante el control del flujo de mercancías.

Cada artículo tiene un tipo de derecho aduanero a tributar que está determinada por una serie de factores, incluidos los casos en que adquirió el artículo, donde se hizo, y de lo que está hecho.

El arancel se basa en porcentajes. Este porcentaje se determina del valor total adquirido del artículo(s) pagado en un país extranjero y no en función a factores tales como la calidad, el tamaño o peso.

El Sistema Arancelario Armonizado (HTS) proporciona los tipos de derecho arancelario para cada elemento existente. La CBP utiliza el Arancel Armonizado de los Estados Unidos (HTSUS), que es un manual de referencia que señala las tarifas aplicables y las categorías estadísticas para todas las mercancías importadas en los EE.UU.

#### Liberación sin pago del Impuesto

Si el destinatario solicitara la liberación del artículo sin pagar el impuesto en el momento de la entrega, el envío será devuelto por el Servicio Postal al puerto de entrada o a la oficina aduanera más cercana en la que se acordara la liberación que corresponda para que el destinatario lo reclame.

Las mercancías son liberadas después del análisis en conjunto de dichas mercancías y de los documentos de entrada:

- ✓ El valor de las mercancías, valor declarado en la factura comercial.
- ✓ Rotulados señalando país de origen de las mercancías.
- ✓ Si el envío contiene mercancías prohibidas/restringidas.
- ✓ Si los productos están facturados correctamente.
- ✓ Si las mercancías llegan en cantidad comerciales (en caso se declare como muestras).

### ¿Cómo se pagan los impuestos?

Si adeuda impuestos de aduana que debe pagar antes de la conclusión de su procesamiento ante la CBP, usted puede pagar en cualquiera de las siguientes opciones:

- ✓ Moneda de EE.UU. solamente.
- ✓ Cheque personal en la cantidad exacta, de un banco de EE.UU., a nombre de la Aduana de los EE.UU. Debe presentar una identificación, como un pasaporte o licencia de conducir de EE.UU. El CBP no acepta cheques que lleven respaldo de segundas partes u otras entidades bancarias.
- ✓ Cheque del gobierno, giro postal o cheque de viaje si la cantidad no excede de los derechos adeudados por más de \$ 50.00.
- ✓ En algunas locaciones es posible pagar impuestos con otras herramientas financieras, ya sea con tarjetas de crédito VISA o MasterCard.

Según lo acordado en la Ley de Facilitación del Comercio y Aplicación Comercial de 2015 , firmada por el Presidente Barack Obama el 24 de febrero, la Aduana y Protección Fronteriza (CBP, por sus siglas en inglés) anunció que **el 10 de marzo de 2016 aumentó el valor de un envío de mercancía importada por una persona en un día que generalmente se puede importar libre de derechos e impuestos de \$ 200 a \$ 800.**

Este aumento de la exención de valor mínimo se debe a una modificación de la Ley Arancelaria de 1930 incluida en la Ley de Facilitación del Comercio y Aplicación Comercial de 2015.

Los envíos valorados en 800 dólares o menos para la exención de valor mínimo serán elegibles bajo los mismos procesos y con las mismas restricciones que actualmente aplican a los envíos de valor de importación de \$ 200 o menos.

### Otros impuestos locales

Impuestos Estatal a las ventas:

Existe un impuesto estatal a las ventas al comprar un producto, dependiendo del estado donde se encuentre el comprador. La tasa del impuesto a la venta varía según cada estado, con excepción de Alaska, Delaware, Montana, Nuevo Hampshire y Oregón en donde no hay impuesto a las ventas.

En el resto del país, sí se tiene que pagar este impuesto al pagar por la compra de mercancías. Además, en algunos lugares se tiene que pagar un impuesto adicional para los gobiernos locales.

Si usted tiene alguna pregunta sobre el impuesto estatal a las ventas puede consultar con las agencias estatales de protección al consumidor o revisar las tasas del impuesto por estado en el siguiente link <https://files.taxfoundation.org/20170131121743/TaxFoundation-FF539.pdf>

### Ejemplo de Cálculo 1:

- Valor FOB (declarado en la factura)	US \$ 1,500.00
- Flete (declarado en la guía postal)	US \$ 550.00
- Seguro (declarado en la factura)	US \$ 50.00 (*)
- Valor CIF	US \$ 2,100.00

(\*) En caso que el seguro no se encuentre declarado en la factura se puede presentar una póliza de seguro tramitada individualmente por este envío. También aplica el seguro contratado con su operador postal en Perú siempre y cuando el pago se encuentre documentado.

Calculando los impuestos tenemos:

- Derecho ad valorem (0% de \$1,800) US \$ 0.00 = Perú y los EEUU tienen un TLC vigente (\*)
- Los impuestos estatales (TAX) varían en función a cada Estado, van desde 0% hasta el 11.7% en algunos Estados.
- Si la Aduana Americana determinase que su envío no se ajusta al valor declarado y formaliza un valor mayor, el importe de los impuestos a cancelar variarían en función a esta última actualización de valor.

(\*) Revisar el capítulo de “Acuerdos Comerciales”:

#### 1.4 Acogimiento a acuerdos comerciales

El Acuerdo de Promoción Comercial (APC) Perú – EE.UU. se firmó en Washington D.C. el 12 de abril del 2006; y entró en Vigencia el 01 de febrero del 2009.

Los principales productos exportados a los EE.UU. son: minerales/metales, textiles, productos pesqueros, petróleo crudo, café, cacao, artesanías, paprika, alcachofa, uva, mango, mandarina, espárragos. Usted puede encontrar la lista de productos peruanos con arancel cero a fin de realizar una correcta proyección de su idea de negocio visitando el siguiente enlace [http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/images/stories/eeuu/espanol/Lista\\_Arancelaria\\_EUA.pdf](http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/images/stories/eeuu/espanol/Lista_Arancelaria_EUA.pdf).

El TLC ha sido una pieza clave para el despegue de nuestras exportaciones y así lo confirman las cifras. El 1 de febrero de 2017 se cumplieron ocho años de vigencia del Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Perú y Estados.

Este acuerdo comercial ha sido muy importante para el despegue de las exportaciones peruanas, según la Sociedad de Comercio Exterior del Perú (Comex Perú). Entre los años 2009 y 2016, los envíos peruanos al mercado estadounidense crecieron a una tasa promedio anual de 3.8%, con lo que este se posicionó como el segundo destino más importante para las exportaciones en 2016, al concentrar un 22% del total.

En dicho periodo, Estados Unidos se convirtió en el socio comercial más relevante para los envíos no tradicionales del Perú, las que registraron un crecimiento acumulado del 97%, al pasar del US\$ 1,568 millones en 2009 a US\$ 3,090 millones en 2016, lo que equivale a una tasa de crecimiento anual del 10.2%. Entre estas exportaciones, las del sector agropecuario han destacado notoriamente, ya que representan un 49% de las exportaciones no tradicionales destinadas a ese país y han logrado mantener un crecimiento sostenido.

Se pasó de exportar US\$ 580 millones en 2009 a US\$ 1,541 millones en 2016, con una tasa de crecimiento anual del 14.7%, por encima de la registrada por las no tradicionales. Ello significó un incremento acumulado del 161.1%. Por otro lado, el TLC permitió que miles de empresas peruanas accedieran a una mayor tecnología para mejorar su productividad y a menores costos.

Tan solo en sus dos primeros años de vigencia, el monto pagado por aranceles disminuyó un 47% para nuestras importaciones. Además, en 2008, el Perú exportaba 2,101 partidas, y a 2016 estas suman un total de 2,376, de las cuales 2,322 pertenecen al sector no tradicional. Así, un 14.3% de las importaciones de bienes de capital para la industria provienen de Estados Unidos y, gracias al TLC, ingresan al Perú libres de aranceles.

De la misma manera, un 21.3% de las importaciones de bienes de capital para la agricultura provienen de ese país, las que entre 2009 y 2016 pasaron de US\$ 14.8 millones a US\$ 42.7 millones, lo que supuso un crecimiento del 189.5%. Igualmente, las importaciones de materias primas desde Estados Unidos registraron un importante crecimiento entre 2009 y 2016.

Por ejemplo, las de materias primas para la industria pasaron de US\$ 1,617 millones a US\$ 2,284 millones, con una tasa acumulada de crecimiento del 41.7%. Además, las importaciones de materias primas para la agricultura crecieron un 56.3%, al pasar de US\$ 186 millones a US\$ 291 millones.

Por otro lado, el TLC permitió que miles de empresas peruanas accedieran a una mayor tecnología para mejorar su productividad, a menores costos. Tan solo en

sus dos primeros años de vigencia, el monto pagado por aranceles disminuyó un 47% para nuestras importaciones.

Así, el 20% de las importaciones de bienes de capital para la industria provienen de EE.UU., las que gracias al TLC ingresan a nuestro país libre de aranceles. El TLC ha resultado más que beneficioso para nuestro comercio exterior. A través de éste, las empresas peruanas pueden colocar sus productos con preferencia, y por ende más competitivos, en uno de los principales mercados del mundo.

### Certificación de Origen

**Este Certificado de Origen tiene la particularidad de ser Autocertificable**, lo cual nos indica que permite ser emitida por:

- ✓ El Exportador.
- ✓ El Importador.
- ✓ Un Intermediario habilitado para tal fin (cámaras de comercio, gremios autorizados).

Lo antes señalado está respaldado por el capítulo cuatro “Reglas de Origen y procedimientos de Origen” del Acuerdo vigente entre el Perú y los Estados Unidos de Norteamérica.

El certificado de origen es el documento comercial que tiene por finalidad acreditar y garantizar el origen de las mercancías exportadas, de tal manera que permitan beneficiarse de las preferencias o reducciones arancelarias que otorgan los países en el marco de los tratados o acuerdos comerciales internacionales o regímenes preferenciales. Los Certificados de Origen tienen como principales objetivos:

- ✓ Certificar el origen y procedencia de la mercancía.
- ✓ Otorgar beneficios arancelarios en los acuerdos firmados o regímenes preferenciales.
- ✓ Cumplir un requerimiento exigido por autoridades del país importador.
- ✓ Cumplir un requerimiento exigido en un medio de pago internacional (Carta de Crédito o Cobranza Documentaria).

El Certificado de Origen debe respetar la Norma de Origen establecida en el Acuerdo Comercial vigente, recomendamos su lectura, análisis, revisión e interpretación en el siguiente link [http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/images/stories/eeuu/espanol/Reglas de Origen.pdf](http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/images/stories/eeuu/espanol/Reglas_de_Origen.pdf).

Una Norma de Origen cubre a los requisitos mínimos de producción, fabricación, elaboración y/o transformación que debe tener el producto para ser considerado originario; a fin de gozar de las preferencias arancelarias otorgadas por los países.

Ninguna Parte (Estado) exigirá una certificación o información que demuestre que una mercancía es originaria cuando:

- a) El valor aduanero de la importación no exceda de \$ 1,500 (mil quinientos dólares americanos), a menos que la CBP (aduana americana) considere que la importación forma parte de una serie de importaciones realizadas o planificadas con el propósito de evadir el cumplimiento de la legislación de la obligación arancelaria que regula las solicitudes de tratamiento preferencial bajo este acuerdo; o
- b) Sea una mercancía para la cual la Aduana Americana no requiere que el importador presente una certificación o información que demuestre el origen.

### Formato Vigente de Certificado de Origen para exportar a los Estados Unidos

<b>United States - Peru Trade Promotion Agreement</b> <b>CERTIFICATE OF ORIGIN</b> <b>(Instructions on reverse, according to US-Peru TPA Implementation instructions)</b>	<b>Acuerdo de Promoción Comercial Perú - Estados Unidos</b> <b>CERTIFICADO DE ORIGEN</b> <b>(Instrucciones al reverso, según instrucciones para la implementación del APC Perú- EE.UU)</b>
1. Importer's legal name, address, telephone and e-mail: Razón social, dirección, teléfono y correo electrónico del importador	2. Exporter's legal name, address, telephone and e-mail: Razón social, dirección, teléfono y correo electrónico del exportador:
3. Producer's legal name, address, telephone and e-mail: Razón social, dirección, teléfono y correo electrónico del productor:	4. Blanket Period: / Período que cubre: From: / Desde: To: / Hasta:
5. Description of good: / Descripción de la Mercancía:	
6. Tariff Classification: / Clasificación Arancelaria:	
7. Preference Criterion: / Criterio preferencial:	

8. Invoice Number: / Número de la Factura		
9. Country of Origin: / País de Origen		
<p>I certify that:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- The Information on this document is true and accurate and I assume the responsibility for proving such representations. I understand that I am liable for any false statements or material omissions made on or in connection with this document;</li> <li>- I agree to maintain, and present upon request, documentation necessary to support this certification, and to inform, in writing, all persons to whom the Certificate was given of any changes that could affect the accuracy or validity of this certification;</li> <li>- The goods originated in the territory of one or more of the Parties, and comply with the origin requirements specified for those goods in the United States-Peru Trade Promotion Agreement. There has been no further production or any other operation outside the territories of the parties, other than unloading, reloading, or any other operations necessary to preserve the good, and goods have remained under customs control;</li> <li>- This certification consists of _____ pages, including all attachments.</li> </ul>	<p>Yo certifico que:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- La información contenida en este documento es verdadera y exacta y me hago responsable de comprobar lo aquí declarado. Estoy consciente que soy responsable por cualquier declaración falsa u omisión hecha en o con relación al presente documento;</li> <li>- Me comprometo a conservar y presentar, en caso de ser requerido, los documentos necesarios que respalden el contenido de la presente certificación, así como a notificar por escrito a todas las personas a quienes entregue el presente certificado, de cualquier cambio que pudiera afectar la exactitud o validez del mismo;</li> <li>- Las mercancías son originarias del territorio de una o ambas Partes y cumplen con todos los requisitos de origen que les son aplicables conforme al Acuerdo de Promoción Comercial Perú-Estados Unidos. No ha habido otro procesamiento ulterior o ninguna otra operación fuera de los territorios de las Partes, con excepción de la descarga, recarga o cualquier otra operación necesaria para mantener la mercancía en buenas condiciones, y las mercancías han permanecido bajo control aduanero;</li> <li>- Esta certificación se compone de _____ hojas, incluyendo todos sus anexos.</li> </ul>	
Authorized Signature: / Firma autorizada:	Enterprise: / Empresa:	
Name: / Nombre:	Title: / Cargo:	
Date: / Fecha:	Telephone: / Teléfono:	Fax: / Fax:
11. Remarks: / Observaciones:		

## INSTRUCCIONES PARA COMPLETAR EL CERTIFICADO DE ORIGEN, SEGÚN EL MEMORANDUM DE INSTRUCCIONES PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL ACUERDO DE PROMOCIÓN COMERCIAL PERU - ESTADOS UNIDOS ESTABLECIDO POR LA US CUSTOMS AND BORDER PROTECTION


Para los fines de obtener trato arancelario preferencial, este documento deberá ser llenado de manera legible y completa por el importador, exportador o productor de la mercancía. El importador será responsable de presentar el certificado de origen para solicitar tratamiento preferencial para una mercancía importada al territorio.

- Campo 1:** Indique la razón social completa, la dirección (incluyendo el país), el número de teléfono y correo electrónico del importador.
- Campo 2:** Indique la razón social completa, la dirección (incluyendo el país), el número de teléfono y correo electrónico del exportador (si es diferente al productor).
- Campo 3:** Indique la razón social completa, la dirección (incluyendo el país), el número de teléfono y correo electrónico del productor (si es conocido).
- Campo 4:** Si el certificado ampara varios embarques de mercancías idénticas descritas en el Campo 5, proporcione el período que cubre el certificado (máximo 12 meses). "DESDE" es la fecha desde la cual el Certificado será aplicable respecto de la mercancía amparada por el Certificado. "HASTA" es la fecha en que expira el período que cubre el certificado. La importación de la mercancía para la cual se solicita trato arancelario preferencial en base a este Certificado, debe efectuarse entre estas fechas.
- Campo 5:** Proporcione una descripción completa de la mercancía. La descripción deberá ser lo suficientemente detallada para relacionarla con la descripción de la mercancía contenida en la factura y en la nomenclatura del Sistema Armonizado (SA).
- Campo 6:** Para la mercancía descrita en el Campo 5, identifique la clasificación arancelaria a seis o más dígitos, como esté especificado para cada mercancía en las reglas de origen.
- Campo 7:** Para la mercancía descrita en el Campo 5, indique el criterio de origen aplicable. Las reglas de origen se encuentran en el Capítulo Tres (textiles y confecciones) y Capítulo Cuatro del Acuerdo, así como en el Anexo 3-A (Reglas de Origen Específicas para mercancías textiles y del vestido) y el Anexo 4.1 (Reglas de Origen Específicas) del Acuerdo. Con el fin de acogerse al trato arancelario preferencial, cada mercancía debe cumplir con alguno de siguientes criterios de origen:

Criterio de origen	Artículo del APC
La mercancía se obtiene en su totalidad o es producida enteramente en el territorio de una o de ambas partes;	4.1(a)
La mercancía es producida enteramente en el territorio de una o de ambas Partes; y (i) cada uno de los materiales no originarios utilizados en la producción de la mercancía sea objeto del correspondiente cambio de clasificación arancelaria especificado en el Anexo 4.1 ó el Anexo 3-A del Acuerdo; o (ii) la mercancía cumple con el correspondiente requisito de valor de contenido regional u otro requisito especificado en el Anexo 4.1 o en el Anexo 3-A, y la mercancía satisfaga todos los demás requisitos aplicables del Capítulo 4 del Acuerdo.	4.1(b)
La mercancía es producida enteramente en el territorio de una o de ambas Partes exclusivamente a partir de materiales originarios.	4.1(c)

- Campo 8:** Si el certificado ampara sólo un embarque, incluir el número de la factura.
- Campo 9:** Identifique el nombre del país de origen ("PE" para las mercancías originarias del Perú exportadas a los Estados Unidos)
- Campo 10:** Este campo debe ser completado, firmado y fechado por el emisor del certificado de origen (importador, exportador o productor). La fecha debe ser aquélla en que el Certificado haya sido completado y firmado.
- Campo 11:** Este campo sólo deberá ser utilizado cuando exista alguna observación en relación con este certificado, entre otros, cuando la mercancía descrita en el Campo 5 haya sido objeto de una resolución anticipada o una resolución sobre clasificación o valor de los materiales, indique la autoridad emisora, número de referencia y la fecha de emisión.

## 1.5 Agencia de aduana para importaciones por vía postal




**FUTURE FORWARDING**  
Delivering Quality Worldwide

**FUTURE FORWARDING COMPANY**

4380 International Pkwy, Suite C, Atlanta, GA 30354, United States of America

Teléfono: +1.404.608.0060

Correo: [info@usffcl.com](mailto:info@usffcl.com)



**VECTOR**  
GLOBAL LOGISTICS

**VECTOR GLOBAL LOGISTICS**

6619 S. Dixie HWY, Suite 403, Miami, FL 33143 USA

Teléfono: +1 786 454-4920

Adolfo Andrade / Correo: [adolfo.andrade@vectorgl.com](mailto:adolfo.andrade@vectorgl.com)



**ICAT LOGISTICS, INC.**

6805 Douglas Legum Drive, Elkridge, MD 21075, USA

Teléfono: +1 443.459.8070 / +1 866.200.7443

Correo: [sfoops@icatlogistics.com](mailto:sfoops@icatlogistics.com)




**ARGENTS EXPRESS GROUP**

480 N York Rd, Bensenville IL 60106, USA

Teléfono: +1 847- 364-6460

Correo: [chicago@argents.com](mailto:chicago@argents.com)



**AIR GROUND LOGISTICS, INC. (AGLI)**

754 Foster Ave, Bensenville, IL 60106, USA

Teléfono: +1.224.260.0010

Customer Service: [operations@airgroundlogistics.com](mailto:operations@airgroundlogistics.com)



### EFREIGHT SOLUTIONS WORLDWIDE

975 Cobb Place Blvd Suite 109 Kennesaw, GA 30144, USA  
Teléfono: +1 877- 261-4004  
Correo: [tmssales@efreightsolutions.com](mailto:tmssales@efreightsolutions.com)



### W.F. WHELAN COMPANY

41425 Joy Road, Canton, MI 48187, USA  
Teléfono: +1 374 721 6410



### COVENANT GLOBAL LOGISTICS

440 Benmar Drive Suite 1100, Houston, TX 77060, USA  
Teléfono: +1.281.764.9056  
Correo: [mabel@shipcovenant.com](mailto:mabel@shipcovenant.com)



### EX-FREIGHT ZETA INC.

2290 - 10th Ave, Lake Worth, FL 33461, USA  
Teléfono: +1.877.208.5645  
Correo: [charles@exfreight.com](mailto:charles@exfreight.com)



### GC LOGISTICS, INC.

77734 Country Club Dr, Ste I, Palm Desert, CA 92211-USA.  
Teléfono: +1 844 425 6447  
Correo: [sales@gclogisticsinc.com](mailto:sales@gclogisticsinc.com)



### AMERICAN STEP AHEAD, INC.

2761 NW 82nd Ave, Miami, FL 33122, USA  
Teléfono: +1.305.591.7410  
Correo: [info@asa-mia.com](mailto:info@asa-mia.com)



### AMEX LOGISTICS

1970 NW 70 Ave, Miami, FL 33126, USA  
Teléfono: +1.305.235.6400  
Correo: [info@amexlogistics.net](mailto:info@amexlogistics.net)

## 1.6. Mercancías prohibidas y mercancías restringidas

La importación de ciertas clases de mercancías puede estar prohibidas o restringidas por diversos factores: para proteger la economía y la seguridad de los Estados Unidos, para salvaguardar la salud de los consumidores y el bienestar, para preservar la vida vegetal y animal, etc. Algunos productos también están sujetos a una cuota de importación o una limitación en virtud de acuerdos comerciales bilaterales y arreglos.

Además de los requisitos de la CBP, muchas de estas prohibiciones y restricciones a las importaciones están sujetas a las leyes y reglamentos administrados por otras agencias del gobierno de los Estados Unidos.

Estas leyes y reglamentos pueden, por ejemplo, prohibir la entrada; limitar la entrada a ciertos puertos; restringir el enrutamiento, almacenamiento o uso; o requerir tratamiento, etiquetado, o la transformación como una condición de su liberación aduanal. Esto se aplica a todos los tipos de importaciones, incluidas las realizadas por correo (postal).

El exportador extranjero debe asegurarse de que el importador en los Estados Unidos se ha informado adecuadamente, a fin de que esté listo para presentar la información necesaria sobre el embalaje, etiquetado, etc., y hacer los arreglos necesarios para la entrada legal de las mercancías por aduanas.

### Lista de Objetos Prohibidos por la vía Postal

- ✓ Artículos obscenos.
- ✓ Artículos (literatura o publicidad) relacionados a la realización de abortos ilegales o dispositivos para ejecutarlos.
- ✓ Artículos que aboguen traición o insurrección contra los Estados Unidos o resistencia a cualquier ley de los Estados Unidos.
- ✓ Artículos que amenacen con quitar la vida o infligir daño corporal a cualquier persona de los Estados Unidos.
- ✓ Tickets de lotería, papel impreso que sea usado como ticket de lotería o publicidad de cualquier lotería (excepto los impresos en Canadá para uso en los Estados Unidos).
- ✓ Bebidas alcohólicas.
- ✓ Fosfores, fuegos artificiales y cuchillos.
- ✓ Mercancías que tiene protección de importación bajo una marca o nombre comercial, y mercancías que violan los derechos de propiedad intelectual

- ✓ Mercancías sujetas a las regulaciones del Office of Foreign Assets Control of the Treasury Department (Oficina de Activos Extranjeros del Departamento de Tesoro), prohibiendo el ingreso de artículos de países específicos sin licencia de importación.
- ✓ Mercancías prohibidas según las regulaciones de otras agencias del gobierno de los Estados Unidos.

Los artículos restringidos de ingreso postal son las siguientes:

- ✓ Armas de fuego y municiones de guerra y artículos relacionados.
- ✓ Mercancías restringidas según las regulaciones de otras agencias del gobierno de los Estados Unidos, que deberían cumplir requisitos específicos.

PRODUCTO	ENTIDAD QUE LO REGULA
Quesos y productos de quesos	US Department of Agriculture - USDA (departamento de agricultura)
Frutas, vegetales y nueces	US Department of Agriculture - USDA (departamento de agricultura)
Leche y crema de leche	Food and Drugs Administration (administración de alimentos y medicamentos)
Carne, huevos y sus productos (primarios)	US Department of Agriculture - USDA (departamento de agricultura)
Carne, huevos y sus productos (procesados)	Animal and Plant Health Inspection Services - APHIS (servicio de inspección animal y vegetal)
Alimentos de consumo humano y animal	Food and Drugs Administration (administración de alimentos y medicamentos)
Medicamentos	Food and Drugs Administration (administración de alimentos y medicamentos)
Tabaco y productos relacionados	Tobacco tax and trade Bureau - TTB (oficina de tabaco y comercio)
Productos para plomería y similares	Department of Energy (departamento de energía y comercio)
Juguetes y artículos para niños	Consumer Protection and Safety Commission - CPSC (comisión de protección del consumidor y seguridad)
Pinturas y materiales de recubrimiento	Deben cumplir con estándares de contenido de plomo de la CPSC
Forros, telas y prendas de vestir	Deben cumplir con estándares de inflamabilidad de la CPSC
Artículos de arte	Deben cumplir con el Labeling of Hazardous Art Materials Act-LHMA (etiquetado de artículos de arte peligrosos)
Encendedores	Deben cumplir con estándares de seguridad anti-niños de la CPSC
Artículos manufacturados de oro y plata	Deben cumplir con estándares de marcado bajo el National Stamping Act (ley nacional de marcado)
Productos textiles	Deben cumplir con normas de etiquetado del Textile Fiber Products Identification Act (ley de identificación de productos textiles)
Productos elaborados con partes de animales	Deben contar con licencias de importación de Fish and Wildlife Service-FWS (servicio de pesca y vida silvestre)
Material arqueológico o etnográfico	Deben contar con los permisos de exportación del Ministerio de Cultura de Perú

Adicionalmente, la USPS brinda una relación de artículos que con frecuencia causan retrasos en la liberación de los envíos postales:

- 1) Documentos de viaje y documentos de identidad (pasaportes, tarjetas de residencia).
- 2) Productos farmacéuticos (medicamentos que precisan receta médica).
- 3) Narcóticos y monedas.
- 4) Productos pesqueros y silvestres (pieles de animales, cornamentas de venado, etc.).
- 5) Artículos falsificados, artículos de marca y artículos con derechos de autor (derechos de propiedad intelectual).
- 6) Armas de fuego domesticas (se exige documentación).
- 7) Productos de tabaco.

### **1.7 Procedimientos para envíos de muestras sin valor comercial**

**Los envíos postales que ingresen con un valor máximo de \$ 800 (ochocientos dólares) tendrán carácter especial y estarán inafectos de aranceles e impuestos, sin necesidad de preparar un ingreso formal como se encuentra establecido en las normas vigentes.**

Se consideran mercancías con un valor de venta al por menor que no excedan los \$ 800 en el país de embarque a las evidenciadas en una declaración oral o en el documento de transporte u otro documento, a menos que la CPB tenga razones para creer que el envío es uno de varios lotes cubiertos por un solo pedido o contrato y que fue enviado por separado para evitar el pago de impuestos o el cumplimiento de cualquier ley o regulación pertinente.

Además de los envíos postales con valores máximos de \$ 800, existen otras mercancías que no están afectas al pago de aranceles e impuestos, estipulados en el apartado D “mercancías de clases especiales” de la norma 19 CFR 145.31 que detallamos a continuación:

1. Bona-fide gifts (regalos no solicitados): artículos enviados por personas en países extranjeros a personas en Estados Unidos con un valor de venta al por menor que no exceda los \$ 100 (cien dólares americanos) o \$ 200 (doscientos dólares americanos) en el caso de artículos de personas de las Islas Vírgenes, Guam y Samoa Americana.
2. Personal and Household effects (bienes personales, enseres domésticos y herramientas de trabajo):

- a. Los bienes personales y enseres domésticos de personal militar y civil de los Estados Unidos que retorna al país luego de completar sus labores en el exterior.
  - b. Otros bienes personales y enseres domésticos.
  - c. Herramientas de trabajo de acuerdo a la norma 19 CFR 148.53 (libros profesionales, implementos, instrumentos o herramientas de trabajo, ocupación o empleo).
3. Productos devueltos a los Estados Unidos sin agregar valor o mejorar su condición en el exterior.
  4. Artículos para instituciones como libros y otros clasificados en las subpartidas 4903.00.00, 4904.00.00, 4905.91.00, 4905.99.00, 9701.10.00, 9701.90.00 y 9810.00.05, importados y direccionados directamente a bibliotecas o cualquier otra entidad en las subpartidas 9810.00.05 o 9101.30.00.
  5. Artículos enviados por vía postal por Derechos de Autor, direccionados a Library of Congress (Biblioteca de Congreso), US Copyright Office (Oficina de Derechos de Autor de los Estados Unidos) u Office of the Register of Copyright (Oficina de Registros de Derechos de Autor).
  6. Material de origen vegetal importado para su exportación inmediata cumpliendo los procedimientos impuestos por el Departamento de Agricultura y la USPS según la norma 19 CFR 145.40.
  7. Envíos no acompañados de turistas.

**Los ingresos de mercancías vía postal que no requieren agenciamiento de aduanas se denominan Informal Entry (Ingreso Informal) y serán exigidos a toda importación postal que no supere el valor de \$ 2,500 (dos mil quinientos dólares) según la norma 19 CFR 145. Los ingresos que superan el valor de \$ 2,500 se denominan Formal Entry (Ingreso Formal).** Mayor información: [https://help.cbp.gov/app/answers/detail/a\\_id/214/kw/INFORMAL%20ENTRY%20REQUIREMENTS/related/1](https://help.cbp.gov/app/answers/detail/a_id/214/kw/INFORMAL%20ENTRY%20REQUIREMENTS/related/1)

**Los envíos separados que no excedan un valor de \$ 800 que son enviados desde el extranjero en ocasiones diferentes (como lo demuestre la declaración o en otros indicadores de correo postal) no se pueden combinar con el propósito de exigir un Formal Entry (Ingreso Formal),** incluso si van a llegar a la aduana al mismo tiempo y están cubiertos por una orden o contrato único que supera los \$ 2,500, a no ser que se haya producido una división del envío para evitar el pago de la tasa aduanera.

Existen casos específicos cuando aún sin exceder el valor de \$2,000 se exige un Forma Entry (Ingreso Formal):

- ✓ Ingresos Formales discrecionales: El director de la aduana de ingreso puede exigir Formal Entry de cualquier envío postal, independientemente de su valor, si en su criterio ello es necesario para proteger la recaudación tributaria aduanera.
- ✓ Aviso de Requisito de ingreso formal: Cuando se exija un Formal Entry, al destinatario se le informara de la llegada del envío y el lugar donde se debe producir el ingreso. Si el envío se dirige a un punto donde no hay aduana de ingreso, la estación aduanera a indicar en el aviso será el más cercano al destino final de dicho envío. Cuando se presente un Formal Entry este deberá contener toda la información estadística tal como lo estipula la norma 19 CFR 141.61 (e) del reglamento, esta información se puede ver en <https://www.gpo.gov/fdsys/pkg/CFR-2012-title19-vol2/pdf/CFR-2012-title19-vol2-sec141-61.pdf>
- ✓ Fibras y Productos Textiles: Casi todos los envíos comerciales de textiles requieren de un Formal Entry, independientemente de su valor.
- ✓ Envíos por un valor mayor a \$ 8000 (doscientos cincuenta dólares) conteniendo las siguientes mercancías:
  - Los objetos clasificados en subcapítulos III y IV, capítulo 99, del sistema armonizado
  - Billeteras y otros artículos tejidos planos,
  - Las plumas y productos de pluma,
  - Las flores y follaje artificial, o conservadas,
  - Calzado,
  - Piel, artículos de,
  - Guantes,
  - Bolsos,
  - Prendas para la cabeza y el sombrero trenzas,
  - Cuero, artículos de,
  - Equipaje,
  - Ornamentos sombrerería,
  - Las almohadas y cojines,
  - Los plásticos, artículos diversos de,
  - Cueros y pieles,
  - Goma, artículos diversos de,
  - Las fibras textiles y productos,
  - Los juguetes, equipos de juegos y deportes.

Usted puede enviar muestras sin valor comercial siempre y cuando el fin de este envío contenga un destino demostrativo o de análisis de mercado, esta condición no exime de la obligatoriedad de declarar un valor aduanero para efectos estadísticos el cual debe estar respaldado en una factura proforma o documento equivalente.

Es importante comprender que el envío de cantidades comerciales (docenas, por ejemplo) no comulgan con el criterio de “muestra sin valor comercial” por más que se sustente en la necesidad de sondear el mercado para la determinación de proyección del negocio que desea desarrollar en dicho país. Este sondeo y proyección descansan sobre una pre-inversión el cual incluye los costos aduaneros pertinentes a un envío con fines comerciales cuyo fin es precisamente este.

Los envíos de muestras sin valor comercial no requieren de un Formal Entry y son asignados al Correo Americano USPS para su inmediata entrega al consignatario en la dirección señalada en el documento de transporte, esto no exime al consignatario de cancelar los costos de manipuleo y entrega fijados por el correo americano según el zip code de la dirección de entrega (en casos que el envío no se encuentre pre-pagado hasta su destino final).

### 1.8 Pesos, envases y embalajes recomendados en Estados Unidos

A continuación, para Perú se indican sus grupos de precios y límites de peso para las cinco principales categorías de correo internacional. En link líneas abajo se encuentra la lista completa de los demás países.

PAÍS	Global Express garantizado		Priority Mail Express International			Priority Mail International			Paquete Internacional de Primera Clase y Paquete de Primera Clase Servicio Internacional	
	Precio grupal	Max. Peso (libras)	Precio grupal	Max. Peso (libras)	Sobres de tarifa fija PME Grupo de	Precio grupal	Max. Peso (libras)	Sobres y cajas de tarifa plana PMI Grupo	Precio grupal	Max. Peso
Perú	8	70	9	70	2	9	70	2	9	3,5 / 4

Fuente y mayor información: <https://pe.usps.com/text/imm/immpg.htm>

El consumidor de hoy, específicamente el consumidor estadounidense elige productos de acuerdo con sus propias necesidades, expectativas y valores; ésta es la oportunidad que tienen las empresas para conocerlas y satisfacerlas. Lo que lleva a un cambio radical en el diseño y concepto de los empaques de los productos.

Es por ello que están presentes nuevos desarrollos en materiales de empaque y embalaje de menos peso, más económicos, con propiedades de permeabilidad y resistencia a diferentes rangos de temperatura, entre otros, que satisfacen las necesidades y expectativas del cliente, además de preservar la calidad de los productos; aprovechando las formas y dimensiones específicas que faciliten el proceso de almacenamiento y manipulación de los productos; buscando adaptarse a los requerimientos de los productos y contribuir al aumento de la vida útil del mismo.

Para la producción de dicho empaques y embalajes se podrá hacer uso de los siguientes materiales:

- a) **Empaque de papel:** Se utiliza principalmente como envoltorios, dentro o fuera de otros empaques o embalajes. Ejemplos: bolsas, botes y cajas plegables de cartoncillo, ofrecen protección frente a la luz y el polvo; en Estados Unidos se busca que el papel utilizado para resguardar los diferentes productos, sea biodegradable y de fácil deterioro para el medio ambiente y que posean características que eviten la propagación de los diversos contaminantes a los que puedan verse sometidos; o de lo contrario que sean de características reciclables.
- b) **Empaques de plástico:** Los empaques plásticos son elaborados con materias como el PET, PEAD, PP, PVC, entre otros. Estos recipientes tipo bolsas, frascos, tubos, cajas, botes, bandejas, etc., son normalmente utilizados para el envasado de alimentos, cosméticos, productos de aseo, aceites, etc.
- c) **Empaques metálicos:** Los dos principales materiales para la elaboración de empaques y embalajes metálicos son el acero y el aluminio. En el enlatado de alimentos predomina el uso de empaques en acero; en el envasado de bebidas con gas predomina el uso de empaques en aluminio. Como lámina, el aluminio es un componente para los envases de los tarros y cajas de chocolates, galletas, dulces, tubos flexibles de cremas dentales y los empaques de aerosoles, etc. En la industria alimentaria el uso de bandejas, platos y vasos en acero es muy usual, sobre todo en el subsector de restaurantes. Estos ofrecen mayor resistencia y protección al producto, son de fácil reciclabilidad, son reutilizables. Se utilizan para empacar alimentos tales como: Atunes, sardinas, patés, conservas de verduras, entre otros.
- d) **Empaques de vidrio:** Cuerpo transparente, sólido y frágil, que proviene de la fusión de arena silíceo con potasa o soda cáustica. En este material, los empaques más usuales son las botellas y los frascos. Sirven para contener una gran variedad de productos como bebidas, alimentos (salsas, compotas), cosmética, farmacéutica, entre otros. Ofrecen mayor resistencia y protección al producto, son de fácil reciclabilidad. Y permiten la visibilidad del contenido además de ser reutilizables.

- e) Empaques de madera: Funcionan más como embalajes y son una alternativa para la exportación de bienes pesados y como envases a la medida para algunos productos que requieren una protección adecuada en el momento del transporte.
- f) Empaques con material textil: Los textiles que se usan para embalajes y empaques, provienen de fibras vegetales como el yute, fique, cáñamo, algodón y sisal. Normalmente se usan para elaborar bolsas y sacos, y su finalidad es guardar productos a granel. Son de bajo costo y presentan alta disponibilidad en el mercado, son sensibles a plagas y requieren control fitosanitario.
- g) Empaques con materiales complejos o compuestos: Materiales formados por 2 o más componentes que aportan alguna cualidad específica al producto que se va a empaquetar. Los materiales usados para realizar éstas combinaciones son: El papel, la hoja de aluminio y los plásticos. Un ejemplo de estos son los empaques tetra pack que contienen leche, jugos, etc.

Los cuales se encuentran regulados por las siguientes leyes y normatividades establecidas por las diferentes entidades públicas encargadas de la salvaguardar la salud de los consumidores, proteger la seguridad nacional, proteger la economía y preservar los recursos naturales.

**Etiquetado regulaciones de la FDA:** <http://www.cfsan.fda.gov>

La ley en el tema es promovida por la Organización de Alimentos y Drogas (FDA por su sigla en inglés).

**El Código Federal de Regulaciones de los Estados Unidos requiere que se señale claramente en el envase el “lugar de origen” del producto, con letras legibles y de igual tamaño** de tal forma que no haya duda o confusión por parte del consumidor. Por esto si se han de utilizar abreviaciones deben aclarar el país exacto de procedencia, un ejemplo es U.E. (Unión Europea), demasiado general y no determina el país de origen. La declaración del origen del producto se puede localizar en cualquier lado del envase, excepto en su base.

Las etiquetas de los productos a comercializarse dentro de Estados Unidos deben ser en inglés. En particular sobre los productos alimenticios, el Código General de los Estados Unidos requiere que todo producto alimenticio contenga un nombre común o usual que los describa y que esté ubicado en el lado o cara principal del envase (frente del envase).

- ✓ La denominación del producto: Debe estar ubicada en la parte superior del producto y ser más visible que la marca del producto.
- ✓ Declaración del contenido neto: Se debe usar las siglas tanto del sistema inglés como del sistema métrico decimal: NET WT 10 OZ, (305g).

- ✓ Declaración de lista de ingredientes: Debe contener absolutamente todos los ingredientes del producto en forma descendente y unida a la información nutricional. Además, debe contener el nombre y la dirección del productor. El tamaño mínimo permitido de la letra es un dieciseisavo de pulgada que equivale a 2,1mm.
- ✓ Información nutricional: Se convierte en uno de los requerimientos más importantes y difíciles para un productor.

La FDA exige que los productos alimenticios presenten la siguiente información:

- ✓ Los valores de la etiqueta nutricional deben corresponder a la cantidad contenida en el empaque.
- ✓ Los valores porcentuales deben estar estimados en función a una dieta de 2000 calorías diarias, que son las máximas que debe consumir un ser humano.
- ✓ Los formatos permitidos y recomendados deben contener tres factores: El área total disponible para etiquetar, los nutrientes presentes en el producto y el espacio disponible distintos frentes del envase.

El nombre y la dirección del productor, empacador o distribuidor deben cumplir los siguientes requisitos:

- ✓ La declaración debe incluir la dirección, ciudad, país, código postal y código federal de regulaciones de la compañía encargada de distribuir el producto en el país.
- ✓ La información del contacto en los Estados Unidos debe ser verídica y estar habilitada para que el consumidor se contacte, pregunte y comente acerca del producto o de la compañía.

Otros aspectos para tener en cuenta en el etiquetado son:

- ✓ Código de barras (Universal Product Code - UPC): El código de barras aceptado en los Estados Unidos tiene única y exclusivamente un propósito comercial (control de inventarios).
- ✓ Fecha de vencimiento: Es una norma sujeta a las decisiones de cada Estado, razón por la que no se considera un requisito dentro del etiquetado, sin embargo, para tranquilidad del consumidor se recomienda contenerla.
- ✓ Instrucciones de uso: Más que una consideración legal, el modo de empleo o instrucciones de uso sirve para darle la confianza al consumidor, para adquirir un producto y saber realmente las formas adecuadas y las no adecuadas de tratar un bien ya adquirido, y así asegurar la satisfacción total del comprador.

Ejemplo de etiquetado:

**Nutrition Facts**

Serving Size 1 cup (228g)  
Servings Per Container 2

---

**Amount Per Serving**

---

**Calories** 250    **Calories from Fat** 110

---

**% Daily Value\***

---

**Total Fat** 12g    **18%**  
Saturated Fat 3g    **15%**  
Trans Fat 3g

---

**Cholesterol** 30mg    **10%**

---

**Sodium** 470mg    **20%**

---

**Potassium** 700mg    **20%**

---

**Total Carbohydrate** 31g    **10%**  
Dietary Fiber 0g    **0%**  
Sugars 5g

---

**Protein** 5g

---

Vitamin A 4%    •    Vitamin C 2%  
Calcium 15%    •    Iron 4%

---

\* Percent Daily Values are based on a 2,000 calorie diet. Your Daily Values may be higher or lower depending on your calorie needs.

	Calories:	2,000	2,500
Total fat	Less than	65g	80g
Sat fat	Less than	20g	25g
Cholesterol	Less than	300mg	300mg
Sodium	Less than	2,400mg	2,400mg
Total Carbohydrate		300g	375g
Dietary Fiber		25g	30g

**Annotations:**

- Franklin Gothic, Heavy o Helvetica Black, alineada a la derecha y a la izquierda, no menos de 13 puntos
- Helvetica Regular de 8 puntos con interlineado de 1 punto
- Línea de 3 puntos
- Helvetica Black de 8 puntos con interlineado de 4 puntos
- Línea de ¼ de punto centrada entre los nutrientes (interlineado de 2 puntos arriba y de 2 puntos abajo)
- Helvetica Regular de 8 puntos con interlineado de 4 puntos
- Helvetica Regular de 8 puntos, interlineado de 4 puntos con viñetas de 10 puntos
- Línea de 7 puntos
- Helvetica Black de 6 puntos
- Todas las etiquetas se incluyen en un recuadro de una línea de ½ punto dentro de una medida de texto de 3 puntos
- Línea de ¼ de punto
- La letra que aparece debajo de las vitaminas y los minerales (nota al pie) es de 6 puntos con un interlineado de 1 punto

Fuente:

<https://www.fda.gov/Food/GuidanceRegulation/GuidanceDocumentsRegulatoryInformation/LabelingNutrition/ucm247928.htm>

## Etiquetado de textiles

La US Customs and Border Protection (CBP) y la Federal Trade Commission (FTC) hacen cumplir las leyes de etiquetado y los actos en los Estados Unidos. En general, los productos textiles y **prendas de vestir vendidos en los Estados Unidos deben estar etiquetados con la siguiente información: el contenido de fibra, el país de origen, la identidad del fabricante o distribuidor y las instrucciones de cuidado.** Para obtener una descripción detallada de estos requisitos y otra información importante sobre el etiquetado, consulte el sitio web de la FTC - Ropa y textiles. También, Threading su manera a través de los requisitos de etiquetado bajo el textil y lana Actos y ropa Subtítulos: El cumplimiento de la regla de etiquetado de cuidado son publicaciones muy útiles. Mayor información: [http://otexa.trade.gov/us\\_labeling.htm](http://otexa.trade.gov/us_labeling.htm)

Las etiquetas que contengan el contenido de fibra, el país de origen, la identificación del fabricante, el importador u otro distribuidor y las instrucciones de cuidado deberán estar presentes en el momento en que el usuario final tome posesión del bien. Las etiquetas que contengan instrucciones de cuidado deben estar permanentemente adheridas al artículo. Si bien los requisitos de etiquetado no se aplican hasta que el producto está listo para ser vendido al usuario final, es importante tener en cuenta que la Aduana de EE.UU. y la Protección de Fronteras pueden tener regulaciones diferentes y producir la información de etiquetado de las mercancías importadas puede ser un factor determinante en el proceso de liquidación. Si las mercancías se envían en una etapa intermedia de la fabricación es importante que una factura con la información anterior acompaña a las mercancías.

La etiqueta de cuidado debe indicar cuál es el cuidado regular y qué cuidado se necesita para el uso ordinario del producto. Es importante señalar que los símbolos designados en la norma ASTM D5489-07 son aceptables y que los utilizados en Europa no lo son. Mayor información: <https://www.ftc.gov/tips-advice/business-center/guidance/clothes-captioning-complying-care-labeling-rule>

Ejemplo de etiqueta textil:



Fuente: Elaboración propia

## II. OPERATIVIDAD EN LA IMPORTACIÓN POR VÍA POSTAL (LOGÍSTICA DEL ENVÍO Y RECEPCIÓN)

### 2.1 Proceso operativo de la DFI de un envío postal hasta los Estados Unidos (desaduanado)

Los importadores han encontrado que en algunos casos es muy ventajoso utilizar el servicio postal. Algunos de los beneficios que se pueden obtener son:

1. **Facilidad en la nacionalización de los envíos a través de CBP. Los aranceles sobre los envíos valorados en \$ 2,500** (dos mil quinientos dólares americanos) o menos son recogidos por el cartero que entrega el paquete al destinatario.
2. El ahorro en los gastos de envío: más pequeño, paquetes de bajo valor, a menudo pueden ser enviados a menor costo a través de los despachos postales.
3. No se requiere entrada formal (contratación de un agente de aduana) en mercancías que no excedan de \$ 2,500 en valor.
4. No hay necesidad de liberar los envíos personalmente si es menor de \$ 2,500 en valor.
5. El CBP y los reglamentos postales disponen en conjunto que todos los paquetes de envíos postales deben tener una declaración CBP firmemente unido a la envoltura exterior, que da una descripción precisa de los contenidos y su valor. Esta declaración se puede obtener en las oficinas de correos en todo el mundo. Los envíos comerciales también deben ir acompañadas de una factura comercial en el envío que posee la declaración.
6. Cada envío postal, que contiene una factura o una declaración de valor, se deberá marcar en la envoltura exterior, en el lado de la dirección: "incluye factura". Si la factura o estado de cuenta no puede ser insertada convenientemente dentro del envío postal, podría retrasarse la autorización de liberación aduanal del envío por parte de la Aduana Americana - CBP.

7. Los envíos postales que no estén etiquetados o aprobados de esta manera y en el que se encuentren mercancías prohibidas, estarán sujetos a pérdida de dichas mercancías.
8. Un funcionario de aduanas preparara la entrada de CBP (un formulario) para la importación de correo que no exceda de \$ 2,500 en valor, y el portador (mensajero postal) en el destino de entrega del paquete a destinatario realizar el abono de la deuda tributaria mediante el pago de impuestos.
9. **Siempre que el valor de la importación de correo exceda los \$ 2,500, el destinatario será notificado a fin de preparar y presentar una entrada formal CBP (a través de un agente de aduana)** para que el CBP en la entrada aduanera más cercano a él lo procese a fin de obtener la liberación aduanal. Una factura comercial es requerida con la entrada formal, más una cuota de procesamiento de \$ 5.00 (cinco dólares), entonces el CBP evaluará en cada artículo de correo postal el pago de los derechos arancelarios.
10. También hay una tarifa postal autorizado por las convenciones internacionales y acuerdos postales como el reembolso parcial al Servicio Postal por su trabajo extra en la compensación de paquetes a través de la CBP y la entrega de los mismos (handling o manipuleo de documentación).

## 2.2 Relación de oficinas postales en Estados Unidos

### OFICINA POSTAL EN ALABAMA

ALABAMA: 107 W. Main St., Albertville, Alabama  
TELEFONO: # 83002980

### OFICINA POSTAL ALASKA

ALASKA / Ciudadela Sauces 7, entre Av. José María Egas y Calle 13 PBX  
TELEFONO: #77001571

### OFICINA POSTAL ARKANSAS

ARKANSAS / 101 E. Madison Ave., Berryville, Arkansas  
TELEFONO: #16000402

### OFICINA POSTAL CALIFORNIA

CALIFORNIA / Van Sant-Houghton, Co.  
TELEFONO: # 81000144

### **OFICINA POSTAL CONNECTICUT**

CONNECTICUT / 237 Main St., Ansonia, Connecticut

TELEFONO: #85003327

### **OFICINA POSTAL FLORIDA**

FLORIDA / Clearwater, Florida

TELEFONO: #80000962

### **OFICINA POSTAL GEORGIA**

GEORGIA / 115 E. 4th St., Adel, Georgia

TELEFONO: #08001319

### **OFICINA POSTAL HAWAI**

HAWAI / Hilo, Hawaii

TELEFONO: #74000708

### **OFICINA POSTAL ILLINOIS**

ILLINOIS / 200 S. State St., Belvidere, Illinois

TELEFONO: #00000473

### **OFICINA POSTAL MASSACHUSETTS**

MASSACHUSETTS / Arlington, Massachusetts

TELEFONO: #86001351

### **OFICINA POSTAL NEW JERSEY**

NEW JERSEY / 1201 Madden Avenue, Weymouth Township, New Jersey

TELEFONO: # 08000174

### **OFICINA POSTAL NEW YORK**

NEW YORK / 118 Main St., Akron, New York

TELEFONO: # 88002449

## **2.3 Costos para retirar las mercancías postales en Estados Unidos**

### **¿Que define el costo de un envío postal?**

Todos los envíos postales, salvo los indicados en el capítulo de “procedimientos de envíos postales”, estarán sujetos a aranceles e impuestos vigentes. Estos aranceles e impuestos son calculados por el oficial de aduanas y serán transmitidos con la mercancía al destinatario.

- ✓ Arancel: el arancel se determina según la clasificación arancelaria y las tasas fijadas en el Arancel de Sistema Armonizado <https://hts.usitc.gov/> . Existe la opción de protestar una determinación de aranceles – antes de que el impuesto se pagado – en caso un servicio Courier maneje los paquetes.
- ✓ Postal Service handling fee (tasa de tramitación del servicio postal): la tasa de tramitación aparece en el paquete en forma de sello postal.
- ✓ Customs and Border Protection handling fee (tasa de tramitación de CBP): la tasa de tramitación cobrada es de USD 5.00

### Costos Adicionales

Según la naturaleza de las mercancías y de las diversas variables: valor, posición arancelaria, cuota, nivel de restricción, origen, etc.; es probable que su envío requiera servicios y atención especiales que le demandaran (a usted o a su cliente) una serie de gastos, a continuación, alguno de ellos:

- a) Customs Clearance: contratar a un agente de aduanas, podría costar alrededor entre los USD \$ 125.00 a USD \$ 250.00.
- b) Customs Bond: aplica cuando el importador no cuenta con licencia de importador (continuos bond) y su costo mínimo es de USD \$ 65.00 o USD \$ 6.50 x cada mil dólares de valor del envío (el que resulte mayor).
- c) Customs Exam Fee: aplica a mercancías restringidas y representa el costo operativo de aforar físicamente los bienes si la autoridad aduanera lo dispone.
- d) Storage: representa el costo del bodegaje o almacenaje en el que incurre un despacho, es el uso de las instalaciones de almacenamiento cuando la autoridad aduanera determino que debía cumplir con ciertos formalismos para su liberación aduanal.

### III. OFERTA EXPORTABLE Y OPORTUNIDADES DE NEGOCIO

#### 3.1 Importaciones en los Estados Unidos por sectores económicos

El Banco Mundial —en colaboración con la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) y en consulta con entidades, tales como el Centro de Comercio Internacional, la División de Estadística de las Naciones Unidas (UNSD) y la Organización Mundial del Comercio (OMC)— desarrollaron el programa informático "Solución Comercial Integrada Mundial" (WITS, por sus siglas en inglés). Usted puede visualizar el detalle de este resumen en el siguiente link: <http://wits.worldbank.org/CountryProfile/es/Country/USA/Year/2015/Summary>.

#### COMERCIO DE BIENES ENTRE USA Y PERÚ 2017

NOTA: Todas las cifras se expresan en millones de dólares estadounidenses sobre una base nominal. Los detalles pueden no ser iguales al total debido al redondeo.

MES	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	BALANCE
Ene-17	755.8	749.6	6.2
Feb-17	671.4	602.9	68.5
Mar-17	810.1	585.3	224.8
Abr-17	667.8	410.3	257.5
May-17	643.3	456	187.3
Jun-17	648.5	532.6	115.8
Jul-17	746.4	517.2	229.2
Ago-17	800.1	620.1	180
<b>TOTAL 2017</b>	<b>5,743.30</b>	<b>4,474.00</b>	<b>1,269.30</b>

#### COMERCIO DE BIENES ENTRE USA Y PERÚ 2016

NOTA: Todas las cifras se expresan en millones de dólares estadounidenses sobre una base nominal. Los detalles pueden no ser iguales al total debido al redondeo.

MES	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	BALANCE
Ene-17	621.8	447.4	174.4
Feb-17	636.9	388.8	248.1
Mar-17	647.4	355.2	292.2
Abr-17	644	357.3	286.8
May-17	626.2	497.3	128.9
Jun-17	698.4	506.5	191.9
Jul-17	601.5	511.5	90
Ago-17	681.4	576.2	105.2
Set-17	715.8	698.4	17.4
Oct-17	697.6	608.2	89.4
Nov-17	671.8	622.9	49
Dic-17	712.2	682.9	29.3
<b>TOTAL 2016</b>	<b>7,955.00</b>	<b>6,252.50</b>	<b>1,702.50</b>

Fuente de ambos: <https://www.census.gov/foreign-trade/balance/c3330.html>

### 3.2 Principales productos exportados por Exporta Fácil a Estados Unidos

Estados Unidos continúa siendo el primer destino de nuestros productos a través del programa EXPORTA FÁCIL, a través de este programa en el año 2016 se exportaron más de 15 018.364 kilogramos (15.01 toneladas) equivalentes a USD \$853,818.98 dólares americanos en términos FOB y hasta Julio del año 2017 se exportaron más de 9 578.697 kilogramos (9.5 toneladas) equivalentes a USD \$473,005.51 dólares americanos en términos FOB.

PAÍS	EXPORTA FÁCIL			
	2016		2017 (Hasta Julio)	
	Valor FOB en US\$	Kilogramos	Valor FOB en US\$	Kilogramos
<b>ESTADOS UNIDOS</b>	\$853,818.98	15018.364	\$473,005.51	9578.697

**Fuente: Sunat**

Según Adex y la SUNAT destacan los siguientes productos:

- ✓ T-Shirt de algodón
- ✓ Películas de polipropileno
- ✓ Faldas de algodón
- ✓ Shorts de punto
- ✓ Chips de plátano
- ✓ Botellas con sangre de grado (látex)
- ✓ Palo santo trozado
- ✓ Polvo de camu camu
- ✓ Hojas de graviola orgánica
- ✓ Polvo de chuchuasi
- ✓ Ají amarillo en pasta
- ✓ Hojuelas de maíz morado
- ✓ Mármol travertino
- ✓ Productos a base de maca
- ✓ Pantalones
- ✓ Pisco
- ✓ Aceitunas en conservas
- ✓ Fibras textiles en rollos
- ✓ Pimientos en conservas
- ✓ Impresos
- ✓ Decoraciones a base de piedra canto
- ✓ Cereales acondicionados para la venta al por menor
- ✓ Artículos de madera
- ✓ Artesanías diversas

- ✓ Confituras, jaleas y mermeladas
- ✓ Manjar y dulces de leche
- ✓ Cacao en polvo
- ✓ Sustancias proteínicas

### 3.3 Oportunidades de negocios para realizar envíos postales a Estados Unidos

A continuación, analizaremos las diversas oportunidades que nos ofrece el mercado de los Estados Unidos de Norteamérica:

#### Oportunidad para la Confitería y los Snacks

El alto número de peruanos residentes en Estados Unidos representan la oportunidad para los confites, snacks y galletas nacionales en dicho mercado. Estos productos son distribuidos en los lugares de concentración de la colonia latina, donde son reconocidos por sus marcas y calidad. En general, en este mercado, los confites, snacks y galletas forman parte de la dieta diaria, y existe una nueva tendencia al consumo de alimentos orgánicos, naturales y bajos en azúcar, como frutas deshidratadas.

#### Oportunidad para la Harinería, Molinería y Panadería

Los productos preferidos son aquellos listos para cocinar (ready to cook) o listos para comer (ready to eat) de alta calidad, fácil preparación y que se adapten a sus gustos en cuanto al tamaño de las porciones, la practicidad y sabores. Adicionalmente, en algunos restaurantes existe la opción de comprar alimentos congelados para prepararlos en casa. Existe una buena posibilidad de hacer una pronta diversificación de la oferta exportable en harinería, molinería y panadería pues pueden ser fácilmente aceptados por otras etnias e incluso por los americanos.

#### Oportunidad para Materiales de Construcción (Revestimientos)

Los materiales de construcción deben cumplir con los códigos de construcción pertinentes a la zona en la que desean comercializarse y que dependen entre otros factores del medio ambiente (en el sur del país se necesitan materiales resistentes a huracanes, mientras que en el norte se requieren productos capaces de soportar cambios extremos de temperatura y humedad).

Los exportadores deben considerar también la preferencia por productos verdes, certificados de comercio justo, el mercado étnico y la existencia de nichos de lujo.

En términos generales la amplitud del mercado estadounidense ofrece diversidad de espacios y tendencias en las que se pueden concentrar los exportadores.

### **Oportunidad para Envases y Empaques**

Para ofrecer el producto, el exportador debe tener en cuenta la mayor preocupación de los consumidores sobre la salud y el estilo de vida “on the go” que se impone en Estados Unidos con tendencia a consumir alimentos rápidamente.

La reducción en el tamaño promedio de las familias ha generado la necesidad de empaques pequeños o porciones individuales. Se han identificado necesidades de productos como empaques y películas de polietileno y PVC (para envolver, hornear y aislar alimentos), vasos, envases plásticos para la industria alimenticia, entre otros. En términos de regulación, deben tenerse en cuenta las normas del Consumer Product Safety Commission y del FDA, en materia de envases, empaques y etiquetados.

Una alternativa interesante es posicionarse como proveedores flexibles en cuanto a cantidades requeridas y ubicación geográfica privilegiada, aspectos que permiten el desarrollo de proyectos especiales.

### **Oportunidad Ropa Interior, Ropa de Control, Vestidos de Baño**

La producción y diseño de las telas, como uno de los principales componentes del proceso de creación de colecciones, es fundamental para esta categoría. Los avances tecnológicos (componentes de hidratantes, anti bacteriales, anti UV, entre otros), son factores dinamizadores y diferenciadores dentro de este sector.

La apuesta peruana para penetrar exitosamente este mercado deberá consistir en ofrecer soluciones y colecciones de valor agregado a través de marcas nacionales y formatos de producción a terceros.

En general las tendencias del sector en este mercado obedecen al cuidado del medio ambiente (fibras orgánicas y producción limpia) generando el surgimiento de certificaciones internacionales en materia de sostenibilidad y trato digno de los empleados dentro de la cadena de valor.

### Oportunidad: Ropa interior masculina

Los materiales más usados son las mezclas de elastano, algodón, nylon, rayón y seda. En este mercado hay que estar dispuesto a competir con grandes marcas de la talla de Calvin Klein y Emporio Armani.

### ¿Qué características tienen las prendas?

- Colores: la paleta de colores depende de la estación y la propuesta de la marca. Los colores básicos como el blanco, el gris y el negro son los más vendidos. Sin embargo, para lograr diferenciación del producto y un trabajo de posicionamiento de marca se utilizan también estampados y colores fuertes.
- Diseño: a mayor diferenciación más oportunidades comerciales para el producto, pues los diseños básicos están sobre ofertados, por ende, la competencia en esa categoría depende mayoritariamente del precio. Las siluetas innovadoras, que hacen parte de las líneas eróticas como G-strings y jockstraps también entran a competir.
- Número de unidades: las boutiques normalmente exigen mínimos de 50 unidades por referencia y color mientras que las grandes cadenas pueden hacer pedidos de 3.000.

### Esquema de negocios

- Los estadounidenses no están buscando nuevos proveedores. Sin embargo, son receptivas a nuevas propuestas innovadoras en diseño y producto.
- Es importante viajar al mercado para establecer una relación directa con el cliente, hacer seguimiento al negocio y lograr un mejor conocimiento del mercado y consumidor final.
- Al iniciar la relación comercial comúnmente se utiliza carta de crédito como medio de pago, pero una vez se cree confianza entre el exportador y el cliente se utiliza la tarjeta de crédito como medio de pago. Normalmente el plazo para cancelar la deuda oscila entre 30 y 60 días.

### ¿Qué deben ofrecer las empresas peruanas?

Realizar un catálogo para el canal de los mayoristas, distribuidores, agentes y detallistas y otro catálogo para los consumidores finales. Es necesaria una versión impresa y otra on-line. En algunos casos se negocia el costo de la producción del catálogo entre el distribuidor y el proveedor.

También se requiere una página web, preferiblemente en HTML, que sea administrada por un distribuidor o director de ventas instalado en los Estados Unidos. Debe contener información sobre las colecciones como siluetas, tallas, colores, composición telas, cuadro de tallas y medidas, shopping cart o canasta de compras, con opciones de comprar siluetas, tallas y precios, información sobre la compañía y un "Press Kit" donde recopile las apariciones de la marca en prensa o medios de comunicación.

### Precio

Los precios de venta al público oscilan entre USD \$13 y USD \$50. El markup aplicado por los minoristas es de 70% sobre el precio de venta. Por ejemplo, si el costo al mayorista es de USD \$10, el precio de venta al público debe oscilar entre USD \$28 y USD \$33.





### Oportunidad Ropa Deportiva

Por su calidad y precio los textiles peruanos se han convertido en un producto atractivo para las grandes empresas fabricantes de ropa deportiva del país norteamericano. Las materias primas más utilizadas son el nylon, el polyester, el elastano, el algodón, el rayón y las mezclas de las telas anteriores que dan como resultado final textiles inteligentes y de desempeño.

El esquema de negocios se realiza mediante la estrategia de paquete completo o sourcing, que no busca posicionar la marca peruana proveedora sino la empresa que mezcla los productos y servicios. Existen entonces dos modelos de trabajo, el primero se refiere a los negociantes que prefieren trabajar con compañías que no hacen desarrollo de sus propias marcas y por otra parte están quienes no tienen inconveniente en negociar con aquellas que la poseen, sin embargo, hay empresas que hacen uso de ambos esquemas.

### IV. OFERTA LOGÍSTICA

#### 4.1 Relación de empresas Courier presentes en Estados Unidos

 <p><b>SKYNET</b> WORLDWIDE EXPRESS <i>The Partnership that delivers</i></p>	<p><b>SKYNET WORLDWIDE EXPRESS</b></p> <p>8601 NW 27th Street, Doral, FL. 33122 Teléfono: + 1 (786) 265-4830 Correo: <a href="mailto:customerservices@skynet.net">customerservices@skynet.net</a></p>
	<p><b>UPS ESTADOS UNIDOS</b></p> <p>3511 Farrington ST, Flushing, NY, 11354-2826, USA Teléfono: 1-800-742-5877</p>
	<p><b>FEDEX ESTADOS UNIDOS</b></p> <p>3875 Airways, Module H3 Department 4634 Memphis, TN 38116, USA. Teléfono: 1.800.463.3339</p>
	<p><b>DHL ESTADOS UNIDOS</b></p> <p>2700 South Commerce Parkway Suite 300 Weston, FL 33331. USA Teléfono: 1-800-225-5345</p>