

COMERCIO EXTERIOR

Análisis de exportaciones
de Amazonas



Sobre los autores



Victor Manuel Valdiviezo Sir

Universidad Nacional Toribio Rodríguez de Mendoza de Amazonas

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4348-3076>

Email: victor.valdiviezo@untrm.edu.pe

Docente universitario Ordinario en la categoría de Auxiliar a Tiempo Completo de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas (FACEA) de la Universidad Nacional Toribio Rodríguez de Mendoza de Amazonas (UNTRM). Licenciado en Administración de Empresas de la Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo (USAT). Maestro en Administración con mención en Recursos Humanos graduado en la Universidad Privada Antenor Orrego (UPAO). Doctor en Gestión Pública y Gobernabilidad en la Universidad César Vallejo (UCV). Además, se desempeña como Investigador RENACYT, participando activamente en proyectos de investigación científica y académica.



Juan Alberto Avalos Hubeck

Universidad Nacional Toribio Rodríguez de Mendoza de Amazonas

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4973-477X>

Email: juan.avalos@untrm.edu.pe

Contador Público graduado en la Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión de Huacho, maestro en Tributación y Asesoría Fiscal por la Universidad Pedro Ruiz Gallo de Lambayeque y Doctor en Gestión Pública y Gobernabilidad por la Universidad César Vallejo de Chiclayo. Docente en la facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad Nacional Toribio Rodríguez de Mendoza de Amazonas - Filial Utcubamba.



Fernando Rogelio Sánchez Altamirano

Universidad Nacional Toribio Rodríguez de Mendoza de Amazonas

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-9233-3288>

Email: rogelio.sanchez@untrm.edu.pe

Doctor en Administración por la Escuela de Posgrado de la Universidad Nacional de Trujillo. Licenciado en Administración de Empresas, graduado en la Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo de Lambayeque. Profesor Auxiliar a Tiempo Completo en la Escuela Profesional de Administración de Empresas de la Universidad Nacional Toribio Rodríguez de Mendoza de Amazonas – Filial Utcubamba. Actualmente calificado en el Nivel VI del Registro Nacional Científico, Tecnológico, y de Innovación Tecnológica RENACYT.



Rosas Carranza Guevara

Universidad Nacional Toribio Rodríguez de Mendoza de Amazonas

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-5594-8902>

Email: rosas.carranza@untrm.edu.pe

Contador público, abogado y licenciado en educación. Especialista en auditoría y peritaje contable, con experiencia en cargos de la función pública durante más de 25 años, en los sectores de: DIRESA, Hospital Regional «Virgen de Fátima» Chachapoyas, DREA, GOREA, MPCH. Actualmente, es profesor en la UNTRM y gerente del despacho de contabilidad «Carranza & Asociados».



Jenner Anthony Santa Cruz Samamé

Universidad César Vallejo

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-1423-9648>

Email: ssamameja@ucvvirtual.edu.pe

Fiscal Provincial Titular de la Primera Fiscalía Provincial Penal Corporativa de Jaén. Abogado de la Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo. Contador Público de la Universidad César Vallejo. Maestro en Ciencias Penales de la Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo. Maestro en Gestión Pública de la Universidad César Vallejo. Doctor en Derecho y Ciencias Políticas de la Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo. Doctor en Gestión Pública y Gobernabilidad de la Universidad César Vallejo. Además, se desempeña como Investigador RENACYT, participando activamente en proyectos de investigación científica y académica.



Título. Comercio exterior. Análisis de exportaciones de Amazonas

Autores

Victor Manuel Valdiviezo Sir

Universidad Nacional Toribio Rodríguez de Mendoza de Amazonas

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4348-3076>

Email: victor.valdiviezo@untrm.edu.pe

Juan Alberto Avalos Hubeck

Universidad Nacional Toribio Rodríguez de Mendoza de Amazonas

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4973-477X>

Email: juan.avalos@untrm.edu.pe

Fernando Rogelio Sánchez Altamirano

Universidad Nacional Toribio Rodríguez de Mendoza de Amazonas

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-9233-3288>

Email: rogelio.sanchez@untrm.edu.pe

Rosas Carranza Guevara

Universidad Nacional Toribio Rodríguez de Mendoza de Amazonas

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-5594-8902>

Email: rosas.carranza@untrm.edu.pe

Jenner Anthony Santa Cruz Samamé

Universidad César Vallejo

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-1423-9648>

Email: ssamameja@ucvvirtual.edu.pe

© **Colloquium, 2026**

Guayaquil - Ecuador <https://colloquiumbiblioteca.com/index.php/web> Primera Edición, 2026

ISBN: 978-9942-600-95-0

Online distribution

Open access

This book has been duly reviewed and evaluated using a double-blind peer review process to ensure the quality of the publication. Copyright encourages creativity, defends diversity in the realm of ideas and knowledge, promotes free expression, and fosters a vibrant culture. The production or storage of this publication, in whole or in part, including the cover design, as well as its transmission by any means, whether electronic, chemical, mechanical, optical, recording, or photocopying, without the authorization of the copyright holders, is strictly prohibited and punishable by law.

RESUMEN GENERAL

La presente obra examina de manera integral la dinámica, los procesos y el impacto del comercio exterior en el Perú, focalizando su análisis en la realidad socioeconómica y productiva de la región Amazonas. Los autores plantean que la exportación no se reduce a un simple trámite aduanero o logístico, sino que constituye un proceso multidimensional que exige planificación estratégica, estricto cumplimiento normativo, gestión financiera precisa y una sólida articulación entre el sector público y privado.

Desde una perspectiva conceptual y operativa, el texto detalla los fundamentos del comercio internacional, diferenciando los regímenes de exportación (definitiva, temporal, tradicional y no tradicional) y describiendo los agentes clave que intervienen en la cadena, desde el productor hasta el comprador internacional. Asimismo, se analiza la importancia de los Tratados de Libre Comercio (TLC) como herramientas de desgravación arancelaria que facilitan el ingreso de la oferta nacional a mercados globales, al tiempo que se reconocen los principales desafíos del sector: brechas de infraestructura logística, altos costos de transporte, exigentes normas sanitarias internacionales y una intensa competencia global.

En el ámbito normativo, técnico y financiero, la obra profundiza en la estructura arancelaria sustentada en el Sistema Armonizado y la nomenclatura NANDINA, resaltando que una correcta codificación evita sanciones y asegura el aprovechamiento de preferencias comerciales. Se detalla el rigor de la valoración aduanera y la documentación obligatoria, como facturas comerciales, listas de empaque, declaraciones aduaneras (DAM/DSE), certificados de origen y pólizas de seguro, así como la obligatoriedad de tramitar permisos y licencias a través de entidades sectoriales como SENASA, SANIPES, SERFOR y DIGESA, apoyadas en la digitalización de la Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE). Para optimizar la toma de decisiones, se incorpora el análisis de la Matriz de Costos, una herramienta contable indispensable para calcular el costo total de exportación, fijar precios competitivos y estructurar correctamente los términos de entrega bajo las reglas de los Incoterms.

El núcleo central del estudio se aboca al análisis del perfil exportador de la región Amazonas, el cual se caracteriza por una marcada especialización agropecuaria y forestal. La canasta exportadora regional está dominada de forma casi absoluta por el café (que representa cerca del 96% de las ventas externas) y, en menor medida, por el cacao en grano. A lo largo de la última década (2015-2024), abordada mediante un diseño metodológico no experimental, de nivel descriptivo y longitudinal basado en fuentes secundarias oficiales (MINCETUR, BCRP, MIDAGRI, Trade Map), se evidencia un crecimiento exponencial donde el valor exportado se multiplicó por diez, culminando en un récord histórico de US\$ 91 millones en el año 2024.

Este dinamismo reciente estuvo impulsado por una combinación de mayores volúmenes exportados y precios internacionales favorables, consolidando a Canadá, la Unión Europea y Estados Unidos como los tres principales destinos de la región (concentrando el 91% del total). No obstante, los logros cuantitativos, la investigación expone las debilidades estructurales y los retos críticos del modelo exportador amazonense. Si bien la región se posiciona como la cuarta productora de café del país, aportando aproximadamente el 15% de la producción nacional, una proporción significativa de dicho grano es trasladada a otras regiones, como Cajamarca, para su procesamiento y comercialización final. Esto genera un subregistro estadístico y, lo que es más grave, una pérdida de retención de valor agregado local, limitando el impacto económico real en las familias productoras. Además, la alta concentración en un solo producto (monoexportación) expone a la región a una fuerte volatilidad ante los ciclos internacionales de precios, mientras que los elevados costos logísticos y las deficiencias en la infraestructura vial actúan como un techo para la competitividad.

Finalmente, los autores concluyen que, si bien el valor FOB exportado equivale a aproximadamente el 4.7% del PBI nominal regional de Amazonas y generan importantes encadenamientos productivos y empleo rural, su traducción en un desarrollo territorial sostenible sigue siendo incompleta. Para superar estas barreras, la obra plantea directrices estratégicas orientadas a promover la industrialización en origen, fortalecer las cooperativas agrarias, mejorar la infraestructura vial y logística, fomentar la asociatividad y facilitar el cumplimiento de rigurosas barreras no arancelarias, como los nuevos estándares ambientales de la Unión Europea. De este modo, se enfatiza que el crecimiento exportador solo se transformará en un verdadero motor de bienestar social cuando el valor agregado permanezca y beneficie directamente al territorio que lo produce.

ÍNDICE

ÍNDICE DE TABLAS	9
ÍNDICE DE ILUSTRACIONES	9
INTRODUCCIÓN	12
CAPÍTULO I FUNDAMENTOS GENERALES DE LA EXPORTACIÓN.....	15
Definición.....	15
Objetivos de la exportación.....	16
Conceptos generales de la exportación	17
Tipos de exportación	17
Importancia de la exportación en la economía.....	18
Elementos de la exportación	19
Procedimiento general de exportación	20
Documentos esenciales en la exportación.....	22
Principales normas legales	23
Beneficios de la exportación	24
Desafíos de la exportación	25
CAPÍTULO II ESTRUCTURA ARANCELARIA APLICADA A LAS EXPORTACIONES	28
Fundamentos generales	28
Etapas de Proceso de Exportación	30
Documentos necesarios para la exportación	33
Indicaciones.....	52
CAPÍTULO III PERMISOS Y LICENCIAS.....	54
Fundamentos generales	54
Importancia de los permisos y licencias en el proceso de exportación.....	55
Tipos de permisos y licencias en la exportación peruana	56
Proceso general para obtener permisos y licencias	58
Consecuencias de no cumplir con los permisos y licencias	61
CAPÍTULO IV ENTIDADES REGULADORAS Y MATRIZ DE COSTOS	64
Importancia en procesos de exportación	64
Relación Entre la Gestión de Costos y la Competitividad Empresarial.....	64
Entidades Reguladoras del Comercio Exterior en Perú	65
Funciones Específicas de las Entidades Reguladoras	73
Concepto de la Matriz de Costos.....	75

Componentes Estructurales de la Matriz.....	75
Caso de la Matriz de Costos.....	77
CAPÍTULO V EXPORTACIONES DE AMAZONAS	81
Datos Generales.....	81
Perfil Exportador de la Región Amazonas	82
Mercados de Destino	83
Evolución Temporal	86
Análisis Competitivo.....	92
Condiciones de Acceso a Mercados	96
Impacto Económico Regional y Aportes al PBI.....	102
CAPÍTULO VI EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES EN AMAZONAS ENTRE 2015 Y 2024.....	111
Metodología	111
Resultados	115
Discusión.....	127
Conclusiones	131
CAPÍTULO VII DISCUSIONES	135
Especialización Productiva y Concentración de la Canasta Exportadora.	135
Evaluación FODA.....	135
Obstáculos Críticos	136
Implicancias para la Política Pública	136
CAPÍTULO VIII CONCLUSIONES	142
CAPÍTULO IX REFLEXIONES FINALES	144
GLOSARIO DE TÉRMINOS.....	146
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	149
ANEXOS	155

ÍNDICE DE TABLAS

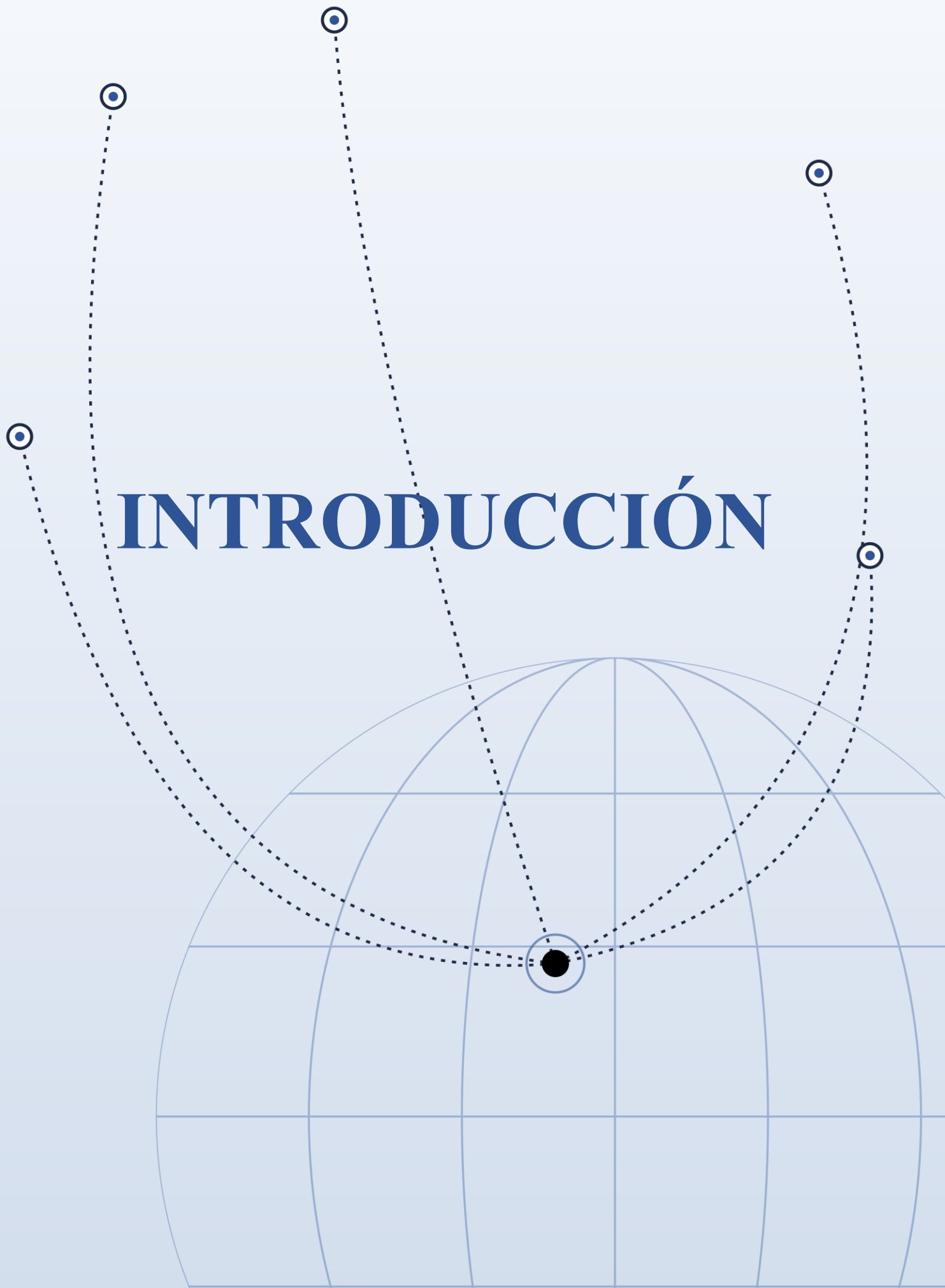
Tabla 1	Codificación arancelaria del mango fresco peruano	29
Tabla 2	Matriz de costos	77
Tabla 3	Análisis comparativo de los productos sustitutos.....	95
Tabla 4	Exportaciones de Amazonas entre 2015 y 2024.....	115
Tabla 5	Productos exportados por Amazonas	117
Tabla 6	Valor de las exportaciones de café	118
Tabla 7	Países a los que exporta la región Amazonas	119
Tabla 8	Ranking regional de producción de café en 2024	120
Tabla 9	Principales exportadores de café en el mundo	121
Tabla 10	Valor de las exportaciones en la economía de la región Amazonas	122
Tabla 11	Estructura de los costos de exportación.....	123
Tabla 12	Comparación de costos logísticos del café por corredor y región productora (como % del valor FOB)	125
Tabla 13	Acciones de rápida implementación a corto plazo (0 – 18 meses)	137
Tabla 14	Acciones estructurales de consolidación a mediano plazo (18 meses – 4 años)....	138
Tabla 15	Transformación estructural del modelo exportador a largo plazo (4 – 10 años)....	139

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1:	Modelo de cotización comercial	34
Ilustración 2:	Modelo de lista de precios internacionales	35
Ilustración 3:	Modelo de factura proforma	36
Ilustración 4:	Modelo de factura comercial	37
Ilustración 5:	Modelo de lista de empaque	38
Ilustración 6:	Modelo de declaración simplificada de exportación	39
Ilustración 7:	Modelo de declaración Exporta Fácil	40
Ilustración 8:	Modelo de carta de responsabilidad.....	41
Ilustración 9:	Modelo de carta de temperatura.....	42
Ilustración 10:	Modelo de instrucciones de embarque.....	43
Ilustración 11:	Modelo de guía de remisión.....	44
Ilustración 12:	Modelo de declaración aduanera de mercancías - formato A.....	45
Ilustración 13:	Modelo de declaración aduanera de mercancías - formato B.....	46

Ilustración 14: Modelo de declaración aduanera de mercancías - formato C.	47
Ilustración 15: Modelo de reserva de espacio	48
Ilustración 16: Modelo de Carta Porte	49
Ilustración 17: Modelo de seguro de transporte internacional	50
Ilustración 18: Modelo de Certificado de origen	51
Ilustración 19: Exportaciones en Amazonas	83
Ilustración 20: Exportaciones de Amazonas por sectores	84
Ilustración 21: Exportaciones de Amazonas según empresa exportadora	85
Ilustración 22: Exportaciones Amazonas según destino	85
Ilustración 23: Evolución anual del valor FOB de exportaciones de café y cacao desde 2020 a 2024 (en USD). Datos extraídos de SUNAT/Ceplan y reportes regionales.....	88
Ilustración 24: Volumen exportado anual (toneladas) de café sin tostar y cacao en grano (2017–2021). El café domina ampliamente el volumen exportado.	88
Ilustración 25: Países competidores de Café para el Perú.....	92
Ilustración 26: Datos numéricos de países competidores de Café para el Perú.....	92
Ilustración 27: Países competidores de Cacao para el Perú	93
Ilustración 28: Datos numéricos de países competidores de Cacao para el Perú.....	94
Ilustración 29: Participación de las exportaciones en el PBI de Amazonas, 2024.....	103
Ilustración 30: Encadenamientos productivos del café en Amazonas.	105
Ilustración 31: Familias productoras de café en la región Amazonas.....	106

INTRODUCCIÓN



INTRODUCCIÓN

La actividad exportadora se ha convertido en una de las fuerzas más importantes para el crecimiento del país y también en una ventana de oportunidades para miles de emprendedores, productores y pequeñas empresas que buscan abrir caminos más allá de las fronteras, donde puedan encontrar mayor rentabilidad. Hoy en el Perú, este proceso tiene un peso especial porque convive con una enorme diversidad de recursos, culturas y territorios que cuando se articulan de manera adecuada, pueden generar un impacto significativo en el bienestar de las personas y en el desarrollo de las comunidades regionales.

En estos últimos años, el comercio exterior ha tomado un rol protagónico debido a la creciente demanda internacional por productos que son netamente del Perú. Productos como el café, el cacao, las frutas frescas, los textiles y muchos otros bienes han encontrado un espacio en mercados competitivos gracias al esfuerzo de productores, cooperativas, empresas y organizaciones que han emprendido a cumplir con los estándares y exigencias que implica vender a mercados internacionales. Sin embargo, detrás de cada logro existe un proceso complejo que va más allá de producir y enviar. La exportación implica planificar, organizar documentos, asegurar calidad, adaptarse a normas internacionales y trabajar de la mano con instituciones públicas y privadas. Dicho proceso es un aprendizaje constante que exige compromiso y visión a largo plazo, no solo la voluntad de exportar.

Para quienes buscan ingresar a este ámbito, es clave llegar a comprender cómo funciona la exportación. Es indispensable comprender los documentos que se utilizan, los permisos necesarios, los tipos de transporte, los costos involucrados y las instituciones que intervienen pues constituyen parte esencial del camino hacia la exportación. Sin embargo, a veces puede parecer un poco difícil o lejano, en realidad se vuelve accesible cuando se explica de manera clara y sencilla, que esté al alcance de la comprensión de cualquiera. Y se puede recalcar que lo importante es entender que la exportación no es un privilegio reservado solo para grandes compañías, sino una oportunidad abierta también para pequeñas iniciativas que desean crecer, formalizarse y competir en mejores condiciones para poder diferenciarse.

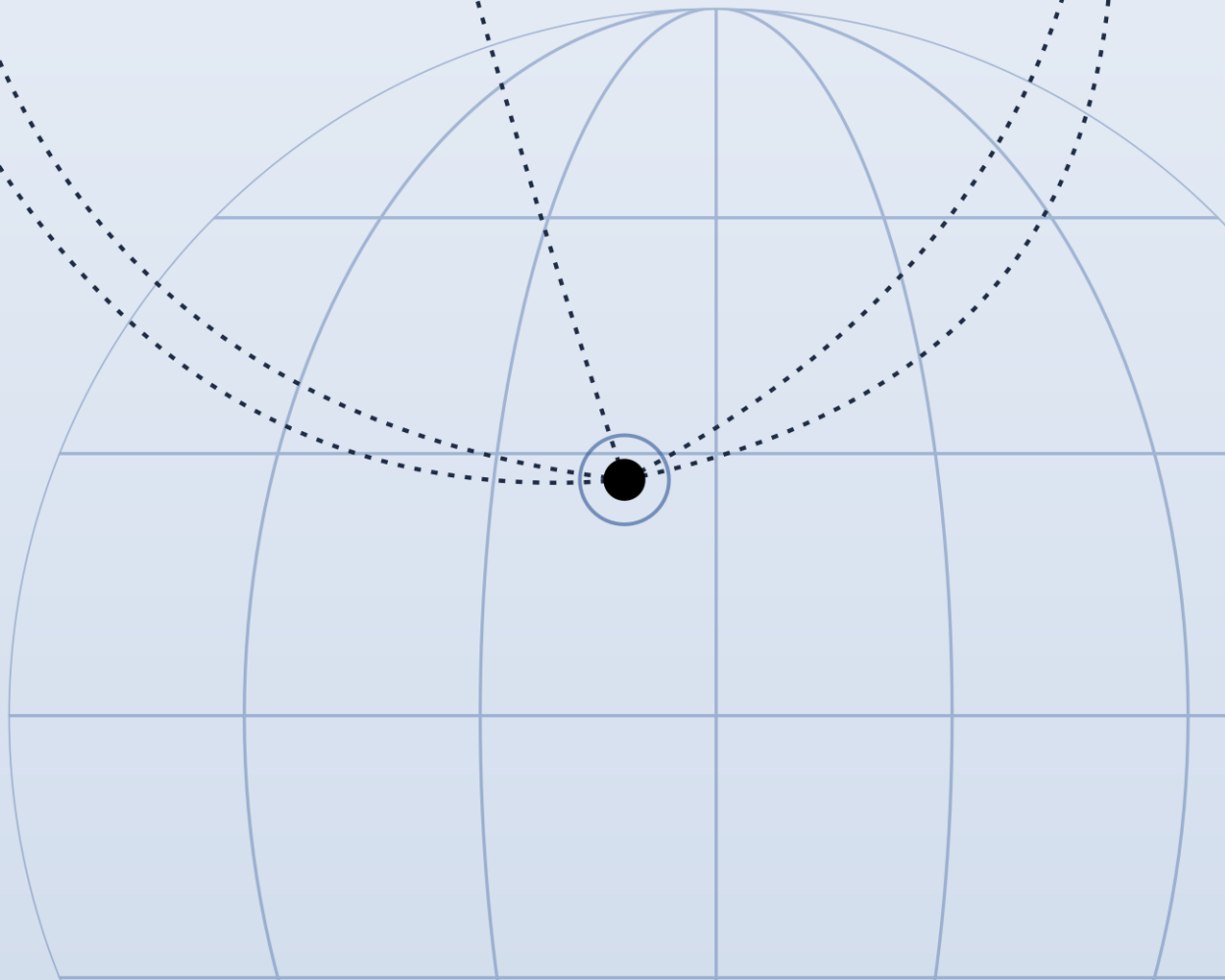
Se busca estar más cerca del mundo de las exportaciones a estudiantes, emprendedores, productores y a cualquier persona interesada en comprender esta actividad desde una perspectiva cercana y también hacerlo mucho más práctico. En cada capítulo, se presentan los elementos que componen el proceso exportador, desde los conceptos básicos hasta los aspectos operativos y las herramientas que permiten tomar decisiones informadas, con fundamentos.

Aquí, la intención es que el lector pueda recorrer este camino de manera gradual, entendiendo paso a paso cada componente y relacionándolo con la realidad que observa en su región o país. Además, una parte importante del contenido se enfoca también en la región Amazonas, un territorio que, a pesar de sus desafíos, ha logrado posicionarse como productor de café y cacao de alta calidad y otros productos. El análisis de su experiencia muestra cómo una región con características geográficas, complejas y limitaciones estructurales puede abrir espacio en el comercio exterior mediante el esfuerzo conjunto de productores, cooperativas y entidades públicas y privadas, este análisis permite reflexionar sobre los retos que aún están pendientes, pero también sobre el potencial que existe cuando se articulan capacidades, conocimientos y estrategias, que están orientadas al desarrollo de producción.

El propósito es invitar al lector a explorar cada sección del documento con una mirada abierta y curiosa, entendiendo que detrás de la exportación además de trámites, conceptos y cálculos, existen personas que buscan mejorar sus condiciones de vida y construir un futuro más estable a través del trabajo y la innovación. Exportar es conectar con el mundo y al mismo tiempo valorar lo que somos como país. Por ello, conocer este proceso de manera clara, ordenada y humana es un paso fundamental para quienes desean formar parte de esta actividad que continúa transformando la economía y las oportunidades de miles de peruanos.

CAPÍTULO I

Fundamentos generales de la exportación



CAPÍTULO I

FUNDAMENTOS GENERALES DE LA EXPORTACIÓN

La exportación constituye uno de los pilares fundamentales del comercio internacional y del desarrollo económico de los países, en un contexto global cada vez más competitivo, las economías buscan ampliar sus mercados mediante la comercialización de bienes y servicios en externos, generando diversos empleos y crecimientos sostenibles. Según la Agencia Peruana de Noticias Andina (2023) el Perú alcanzó en el año 2023 un récord histórico de exportaciones por más de 64,000 millones de dólares reflejando el dinamismo de los sectores tradicionales como la minería y los no tradicionales como la agroindustria, este crecimiento evidencia la importancia de comprender los fundamentos y conceptos generales que sustentan la actividad exportadora.

La exportación, como salida legal de bienes y servicios del territorio nacional hacia otros mercados, implica un conjunto de procesos que abarcan desde la producción orientación al mercado externo hasta la logística, documentación y cumplimiento de normas internacionales. Para Vera (2023) la diversificación exportadora se ha convertido en una estrategia para países en desarrollo permitiendo reducir la dependencia de pocos productos y mejorando la estabilidad macroeconómica, en el caso peruano los tratados de libre comercio han ampliado las oportunidades de inserción internacional, impulsando la competitividad y fortalecimiento de las cadenas de valor.

Asimismo, el avance de la agroexportación peruana en las dos últimas décadas demuestra que la innovación, la calidad y la sostenibilidad son factores esenciales para mantener ventajas competitivas. Ballesteros et al (2024) los productos como el arándano, la uva y el espárrago han logrado posicionarse en mercados exigentes debido al cumplimiento de estándares Internacionales y a la eficiencia logística, aunque existen retos vinculados a la diversificación y al valor agregado este proceso pone de manifiesto que la exportación no solo es una transacción comercial, sino también un fenómeno multidimensional que involucra políticas públicas, estrategias empresariales y conocimiento técnico.

Definición

Según el Instituto Nacional de Estadística e Informática (2022) La exportación es el proceso mediante el cual una unidad residente en un país realiza la venta de bienes y servicios a una unidad no residente implicando la salida legal de mercancías o la prestación de servicios destinados al exterior.

Para la Organización Mundial del Comercio (2023) define como la salida de bienes y servicios producidos en un territorio hacia el resto del mundo con el propósito de ser consumidos, transformados o revendidos fuera de las fronteras nacionales. Este flujo constituye una parte esencial de las transacciones internacionales y del crecimiento económico de un país.

Objetivos de la exportación

Generar divisas para el país

La exportación es una de las principales fuentes de ingreso de divisas, y son esenciales para la economía nacional. Según el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR, 2024), para el primer semestre del 2024 hubo un aumento en las exportaciones peruanas que superó los 33 mil millones de dólares, lo que contribuyó de manera directa a la disponibilidad de divisas y al equilibrio macroeconómico nacional. Estos ingresos permiten financiar las importaciones, promover inversiones y mantener la estabilidad del tipo de cambio lo cual beneficia la economía en general.

Promover la competitividad empresarial

Participar en el comercio internacional exige a las empresas adaptarse a estándares más exigentes en cuanto a la calidad, eficiencia y la sostenibilidad. Para Nolzco (2020), la inclusión de las empresas en mercados internacionales impulsa la innovación y la adopción de nuevas tecnologías, lo que refuerza en gran medida su competitividad a nivel nacional como internacional. Lo que trae consigo un proceso de mejora continua que beneficia la productividad y capacidad de exportación del país.

Diversificar mercados

Ampliar la presencia en distintos mercados internacionales reduce la dependencia de un solo destino o producto. El MINCETUR (2024) anunció que las exportaciones peruanas llegaron a más de 180 países en ese año, lo que refleja que contamos con la existencia de diversificación comercial. Este enfoque no sólo mitiga riesgos frente a crisis externas, sino que también genera estabilidad en los ingresos y nuevas oportunidades para sectores emergentes.

Impulsar el crecimiento económico sostenible

El crecimiento de las exportaciones impulsa la producción nacional generando mayor empleo y fomentando la inversión en infraestructura. Para García, et al. (2025) en su estudio confirma que las exportaciones peruanas han tenido un impacto positivo en el

crecimiento económico del país, los autores sostienen que si se acompaña con innovación, sostenibilidad ambiental y diversificación en la producción las exportaciones pueden transformarse en un sistema con crecimiento sostenido a largo plazo.

Conceptos generales de la exportación

Teniendo en cuenta que no todas las empresas tienen las mismas necesidades ni los mismos objetivos, surgieron varias formas de exportación para adaptarse a la necesidad de cada empresa y también a los distintos controles y regulaciones aduaneras que tiene cada país.

Algunas de las razones más importantes para diferenciar las exportaciones son:

- **Objetivos operacionales:** Las intenciones de envío del producto no siempre son lo mismo, existen casos que se van los productos para siempre y otros que vuelven (ferias, arreglos, cambios, etc.).
- **Logística y control:** Tienen la facilidad de elegir entre gestionar todo el proceso, o delegar las obligaciones a otras entidades, esta elección estará decidida por sus objetivos y por su economía.
- **Regulaciones aduaneras y fiscales:** Las exportaciones tienen distintos procedimientos y requisitos legales, como pueden ser los CETICOS o zonas francas, y también de algunos regímenes especiales.
- **Naturaleza del producto:** En las modalidades de exportación de servicios, estos servicios necesitan el comercio transfronterizo digital, consumo en el extranjero o la presencia de filiales.
- **Estrategia de mercado:** Ingreso a nuevos mercados, algunas exportaciones indirectas están hechas para mitigar riesgos y probar nuevos mercados.

Tipos de exportación

Exportación definitiva

Los productos salen de forma definitiva del país, esto forma parte del pilar y de la mayor forma de comercio internacional o exterior que existe. Este tipo de comercio permite el ingreso de nuevos productos y el acceso a nuevos mercados para un país. Chunikhina, et al. (2024) menciona que la inserción a nuevos mercados también implica mejora en sus procesos y en las regulaciones que debe tener para percibir divisas y fortalecer el crecimiento tanto empresarial como del país.

Exportación temporal

Karim, et al. (2023) menciona que son aquellos bienes que salen del país con la intención de regresar, y que algunas de sus causas son: reparación, cambio, exhibición, etc. Lo importante y la razón de su uso es que permite promover o reparar productos en otros países.

Exportación no tradicional

Son aquellos productos que tiene un gran valor agregado, en estos encontramos confecciones, agroindustria, pesca, manufactura y otros. Nursamsu & Hastiadi (2015) agregan que este tipo de exportación está diseñado para promover la inserción de nuevos productos y la competitividad internacional, esto ya que se dedican al sector de aplicación de innovación y tecnología, esto para poder entrar en mercados internacionales y más competitivos. Carrion Gavilanes et al. (2023) explica que las exportaciones no tradicionales y su auge, son medidos y tomados como indicador de sofisticación y desarrollo tecnológico y económico.

Exportación tradicional

En este tipo de exportación se encuentra aquellos productos como minerales, café, harina de pescado, 50.50 entre otros productos, es decir, aquellos productos que no fueron transformados o no tienen un valor agregado muy grande. Zamora & Rendón (2013), explica desde otro punto de vista que la dependencia de exportaciones tradicionales genera una limitación en la competitividad y, por tanto, retrasa la innovación tecnológica y también hace que no se mejore la infraestructura de producción.

Importancia de la exportación en la economía

Relación entre exportación y Producto Bruto Interno (PBI)

El comercio exterior es un componente fundamental del PBI nacional. Según Cuadros (2025), las exportaciones representan más de una cuarta parte del producto bruto interno lo que refleja su influencia en el crecimiento económico. Esto demuestra que un aumento en las ventas externas impulsa la producción interna y mejora el rendimiento en general de nuestra economía.

Generación de empleo

La exportación tiene un impacto directo e indirecto en la creación de empleo en distintos sectores económicos como; la agricultura, manufactura y el transporte. Esto nos muestra que el crecimiento en las exportaciones no solo beneficia un sector en específico, sino que también amplía las oportunidades laborales en otros sectores y mejora el bienestar social (Vega, 2024).

Desarrollo tecnológico e innovación

La participación en mercados internacionales genera que las empresas nacionales adopten estándares más altos con respecto a la calidad, la trazabilidad, presentación y sostenibilidad. Esto impulsa la modernización tecnológica e innovación de las distintas organizaciones. Ortiz y Palomino (2025) explican que la inversión en la tecnología y la transferencia de conocimiento ha mejorado significativamente la productividad y la capacidad innovadora de las empresas peruanas fortaleciendo así su potencial en la exportación.

Posicionamiento internacional del país

Exportar permite proyectar una imagen positiva del país ante el mundo, destacando su capacidad productiva y la calidad de sus bienes y servicios (Rene, 2024).

Resalta el dinamismo que tiene la exportación, el cual ha sido determinante para posicionar a nuestro país como un proveedor confiable en los mercados internacionales. Este reconocimiento contribuye a atraer inversión extranjera y fortalecer la presencia del país en el mercado internacional.

Elementos de la exportación

- **Exportador:** Carrion Gavilanes et al. (2023) mencionan que este es el principal agente implicado en el proceso de exportación, este agente pueden ser personas naturales o jurídicas. Para que se pueda llevar a cabo el proceso de exportación se tienen que cumplir normas internacionales y certificaciones para algunos productos, también es necesario tener inspecciones de calidad e implementar algunas estrategias de logística, esto con la intención de asegurar que los productos a exportar sean competitivos.
- **Importador:** Esta es la parte que contrata o compra el servicio del extranjero. También es una parte esencial dentro del procesos de exportación, ya que sin este no existe el proceso como tal, cumple el rol de demanda externa y establece los estándares que

deben ser cumplidos o superados. Karim et al. (2023) menciona que es necesario tener una alta calidad en los servicios para acceder a nuevos mercados

- **Transporte internacional:** Torres y Rendón (2013) explican que es la forma de llevar la mercancía de país a país, este intercambio se puede hacer de varias formas, ya sea marítima, aérea, terrestre entre otras. La importancia de este agente no es solo llevar la mercancía, sino también representa un factor determinante en la competitividad y que la calidad este impacta directamente en los costos y el tiempo tanto del transporte como de la logística, esto repercute en la imagen del exportador principalmente.
- **Seguro de transporte:** Este proceso no interviene directamente en el proceso de exportación, pero si es muy importante para reducir riesgos y brindar seguridad, ya que cubre la inversión de ambas partes. El seguro de riesgos según Nursamsu & Hastiadi (2015) representa la contestación ante las eventualidades que se pueden presentar en el trayecto de entrega de los productos.
- **Documentos de exportación:** Para mejorar la transparencia y mejorar la imagen ante los clientes, contar y cumplir con los requerimientos establecidos en cada país es muy importante para cumplir esto, esto según Chunikhina et al. (2024). Dentro de algunos documentos necesarios para la exportación tenemos: factura comercial, check list, embarque, certificado de origen, declaración de aduanas y factura comercial.

Procedimiento general de exportación

El ente que supervisa el procedimiento de exportación en el Perú es la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT), este proceso está diseñado para que se cumpla secuencialmente diversos pasos garantizando que este sea eficiente y transparente.

Registro del exportador en Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE).

El primer paso y el punto de partida obligatorio para todo tipo de empresa sea grande o pequeña que desea exportar desde el Perú es el registro en la Ventanilla única de Comercio Exterior. Este tipo de sistemas digitales ayuda a integrar a todas las entidades públicas que tengan relación con el comercio exterior, reduciendo los trámites. Tal como señala SUNAT (2021), la VUCE favorece a realizar los trámites de comercio exterior de manera virtual, ágil y segura; reduciendo así tiempos y costos. Asimismo, este tipo de registro solidifica la identidad del exportador dentro del sistema formal peruano.

Negociación y contrato de compraventa internacional.

Después de realizar el registro, el exportador inicia la fase comercial con el importador extranjero. En este proceso se negocian y establecen cuáles serán los términos para la operación y estos quedan formalizados en un contrato de compraventa internacional. En el documento se define aspectos cruciales sea el precio, condiciones de pago, las especificaciones del producto, que Incoterms aplican; con la finalidad de determinar las obligaciones, costos y los riesgos que asumirán cada parte.

Embalaje y acondicionamiento del producto.

Por consiguiente, de la firma del contrato de negociación, se realiza el proceso de embalaje y acondicionamiento de la mercancía a exportar. A esta etapa se le considera crítica, debido a que el embalaje debe garantizar la integridad de la mercancía durante la cadena logística internacional, así como cumplir con los estándares establecidos y regulaciones específicas del país al que se desea exportar; estos incluyen requisitos fitosanitarios, de materiales permitidos o del etiquetado.

Contratación del transporte y seguro.

De acuerdo con el Incoterm negociado, el exportador debe proceder al contrato de los servicios logísticos. En esto se incluye seleccionar el modo de transporte adecuado como: marítimo, aéreo o terrestre; además de coordinar con el agente de carga. Asimismo, un aspecto fundamental es esencial gestionar la póliza de seguro internacional que cubran los riesgos potenciales que pueden surgir en el traslado de la mercancía, desde su salida hasta la entrega final.

Despacho aduanero (DUA o DSE).

Para que las mercancías logren salir legalmente del territorio peruano se realiza el despacho aduanas que se le considera como acto formal ante la SUNAT. Dentro de este proceso se presenta la Declaración Única de Aduanas (DUA) o como también para realizar envíos de menor cuantía o de regímenes especiales se presenta la Declaración Simplificada de Exportación (DSE). Osinergmin (2018) nos explica que el despacho aduanero de exportación tiene como finalidad la asignación del régimen aduanero a las mercancías que serán extraídas del territorio aduanero.

Embarque y salida del bien del país.

Después que la Aduana otorga la autorización a través del DUA o DSE, la mercancía procede a ser cargada en el medio de transporte que se asignó. Este proceso también se documenta con el comprobante para el conocimiento del embarque y marca la salida oficial de las mercancías del territorio peruano.

Cobro mediante medios de pago internacionales

El proceso final de la exportación cae en el cobro del valor de la mercancía que fue exportada. Dentro de los medios de pago internacionales que son más utilizados encontramos la carta de crédito, el cual ofrece mayor seguridad debido a que es un compromiso de pago de un banco, y además de transferencia bancaria, que es un método ágil, pero tiende a ser dependiente de la confianza preexistente con el importador.

Documentos esenciales en la exportación

Factura comercial.

Es el documento financiero esencial donde se describe la operación comercial. En este documento se detallan informaciones relevantes como: exportador, importador, descripción específica de la mercancía, cantidades, precios unitarios y el valor total de la transacción. Este sirve como base para que la Aduana pueda determinar el valor de los bienes.

Lista de empaque

Documento complementario a la factura comercial y de naturaleza logística. En este se especifica el contenido de los bultos, cajas o del contenedor; se indica los pesos brutos y netos, volúmenes y las dimensiones. Esta información es crucial frente a las autoridades aduaneros durante las inspecciones físicas y asimismo para la compañía de transporte para planificar la estiba.

Certificado de origen.

Es el documento que autentifica en qué país las mercancías fueron producidas o transformadas sustancialmente. Tiene importancia debido a que es un requisito indispensable para reconocer los aranceles establecidos en los Tratados de Libre Comercio que el Perú ha suscrito con otros países.

Conocimiento de embarque

Quien emite el conocimiento de embarque es la compañía transportista, tiende a ser documento multimodal donde cumple triple función: actúa como recibo de que la mercancía esté en buen estado, como contrario de transporte entre ambas partes y como título de propiedad negociable. Este documento es imprescindible para que el importador retire la mercancía cerca del puerto de destino.

Declaración aduanera de mercancías (DAM).

En Perú se le conoce como DUA o DSE, este tipo de declaración es el documento legal central del despacho de exportación. Mediante este, el exportador declara bajo juramento la información correspondiente con la mercancía. SUNAT (2021), afirma que presentar la DAM es de carácter obligatorio y que este debe de contener información veraz, completa y exacta de la mercancía lo que constituye la base para el control aduanero.

Principales normas legales

Ley General de Aduanas (Decreto Legislativo N.º 1053):

La Ley General de Aduanas tiene un papel muy importante dentro del proceso de exportación en el país. Es la norma que regula cómo deben salir las mercancías al exterior y qué pasos deben seguir las empresas exportadoras. También marca las responsabilidades que tiene la autoridad aduanera, que se encarga de vigilar y facilitar estas operaciones. Su idea principal es mantener un control adecuado sin poner demasiadas trabas, buscando que los trámites sean más rápidos y sencillos. De cierta forma, esta ley ayuda a que el comercio exterior sea más ordenado y moderno, lo que favorece bastante a los exportadores. Además, impulsa la transparencia y reduce la burocracia, algo que resulta esencial para que el Perú mantenga un flujo constante de exportaciones y pueda competir mejor en otros mercados (D. Leg. N.º 1053, 2008).

Reglamento de la Ventanilla Única de Comercio Exterior (D.S. N.º 008-2020-MINCETUR)

El Reglamento de la Ventanilla Única de Comercio Exterior, conocido como VUCE, fue creado para simplificar los trámites de exportación e importación. Gracias a este sistema, los operadores pueden realizar gestiones en línea, sin tener que pasar por diferentes oficinas. Esto reduce el tiempo y los costos, y además evita que las instituciones repitan funciones o procesos innecesarios. En cierto modo, la VUCE

representa un paso importante hacia la modernización del comercio exterior peruano y la integración con las prácticas internacionales (D.S. N.º 008-2020-MINCETUR, 2020).

Beneficios de la exportación

La exportación aporta importantes beneficios macroeconómicos y empresariales al Perú.

Por un lado, aumenta los ingresos en Divisas y fortalece el crecimiento del PBI. En 2023 nuestro país alcanzó un récord histórico de exportaciones por US \$64,355 millones según la revista Minería & Energía (2024), cifra que evidencia un flujo elevado de divisas. Este dinamismo exportador se traduce también en generación de empleo: Según el Ministerio de comercio exterior y turismo, las exportaciones generaron más de 1,2 millones de puestos de trabajo formales según la revista andina, aportando al bienestar económico de numerosas familias. Además, al comercializar productos peruanos en el extranjero se promueve el posicionamiento de la marca país. La estrategia oficial Marca Perú está diseñada precisamente para impulsar las exportaciones y atraer inversiones, transmitiendo la propuesta de valor del país según la revista Peru.info. Esto refuerza la imagen de Perú como proveedor de calidad ante los compradores internacionales.

Otro beneficio clave es la diversificación de riesgos económicos. Al explorar mercados externos, las empresas no dependen únicamente de la demanda interna ni de un solo mercado. estudios de Caso muestran que expandirse mercados foráneos permitirá diversificar riesgos y adquirir nuevos estándares de gestión para las empresas nacionales según la revista gestión y Agraria. Por ejemplo, agroexportadores de la libertad destacan que abrir nuevos destinos y ganar terreno en el extranjero ayuda a diversificar riesgos frente a la volatilidad de un suelo mercado según un estudio de la revista agraria. Esta diversificación hace a las empresas más resilientes ante crisis locales o fluctuaciones de demanda.

Finalmente, los tratados de libre comercio (TLC) ofrecen ventajas arancelarias que benefician las exportaciones. El Perú ha suscrito 25 acuerdos comerciales vigentes hasta 2024, lo que ha permitido reducir aranceles y modernizar el marco del comercio exterior según un informe del BCRP. Gracias a estos TLC, las empresas peruanas acceden a mercados de América del Norte, Europa, Asia y otros bloques bajo condiciones preferenciales. En conjunto, los beneficios de mayores ingresos, reconocimiento de marca, diversificación de mercado y aprovechamiento de TLC impulsan la competitividad internacional de nuestras empresas.

Desafíos de la exportación

Para Torres (2025) a pesar de los beneficios, también enfrentamos desafíos significativos para exportar exitosamente. Primero, los trámites aduaneros y logísticos pueden generar demoras y costos adicionales. La modernización de la SUNAT ha mejorado sustancialmente estos procesos, por ejemplo, el tiempo total de liberación de mercancías de exportación se redujo de 19 horas en 2017 a sólo una hora en 2023 según el estudio del BCRP. Sin embargo, persisten brechas en la infraestructura. El BCRP señala que Aún existen desafíos pendientes relacionados con la calidad de la infraestructura para el comercio como vías de acceso a puertos, carreteras, capacidades portuarias entre otras, ubicando al Perú solo en el percentil 43 del índice mundial de calidad de infraestructura logística según el BCRP. Estas deficiencias logísticas encarecen y retrasan los envíos internacionales. En suma, si bien ha habido avances tecnológicos, la limitada infraestructura física y la congestión en algunos puertos siguen siendo obstáculos por superar.

Otro reto es la competencia internacional. Abrirse a mercados globales implica medirnos con productores de otros países que a menudo tienen mayores economías de escala o costos más bajos. Por ejemplo, en el sector textil y confecciones peruano compiten proveedores de Centroamérica y Asia, Nicaragua, Bangladesh, Honduras, Vietnam, etc., que en conjunto aportaron miles de millones de dólares al mercado estadounidense en contraste con los US\$ 212 millones del Perú según la revista Comex Perú. Para mantener su participación en estos mercados, las empresas peruanas deben mejorar continuamente su productividad, costos y diferenciación de productos. Esta competencia global exige mayor innovación y eficiencia para que los productos nacionales resulten atractivos frente a la oferta extranjera.

Las normas de calidad y certificaciones también presentan un desafío. Muchos mercados exigen estándares sanitarios o ambientales estrictos. La literatura especializada advierte que sin certificaciones internacionales como por ejemplo la ISO, HACCP, FDA o CE, los productos pueden ser rechazados en aduanas o enfrentar barreras comerciales, lo que eleva los costos logísticos y de incumplimiento según la revista economía. Por ello, adaptarse a reglamentos sanitarios e invertir en certificaciones es indispensable para acceder a mercados maduros como Estados Unidos, Europa, Japón entre otros.

La exigencia de estas normas internacionales puede ser onerosa para empresas pequeñas, pero aún es un requisito cada vez más imprescindible para competir globalmente. Finalmente, los costos de transporte internacional y la volatilidad cambiaria afectan la rentabilidad del exportador. Las empresas deben absorber fletes marítimos y terrestres y seguros elevados, que

en Perú representan un porcentaje significativo del valor de venta (La encuesta Nacional de logística reporta que el costo logístico promedio es del 16% del precio de venta según ComexPerú). A ellos se suman las fluctuaciones del tipo de cambio, que encarecen insumos importados o reducen ingresos al liquidar divisas. En un país altamente dolarizado como el Perú, un sol débil puede degradar los márgenes de ganancia. En síntesis, los costos logísticos elevados y la incertidumbre cambiaria obligan a las empresas a planificar estrategias de cobertura y eficiencia para mitigar su impacto.

A decorative graphic featuring a light blue globe with a grid of latitude and longitude lines. Overlaid on the globe are several dotted lines that form a series of connected arcs, resembling a stylized path or a network. At the bottom center of the globe, there is a solid black circle. Five other smaller circles, each with a blue dot in the center, are positioned at the ends of the dotted lines: one at the top left, one at the top center, one at the top right, one on the right side, and one on the left side.

CAPÍTULO II

Estructura arancelaria aplicada a las exportaciones

CAPÍTULO II

ESTRUCTURA ARANCELARIA APLICADA A LAS EXPORTACIONES

Fundamentos generales

Concepto:

La estructura arancelaria es el conjunto de disposiciones y clasificaciones que permiten identificar los productos que se comercializan internacionalmente, estableciendo los derechos e impuestos que deben aplicarse a la importación o exportación de mercancías. Según la OMC, (s. f.), esta estructura se basa en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SA), un sistema internacional que clasifica las mercancías mediante un código numérico uniforme utilizado por más de 200 países. Este sistema facilita el comercio exterior al garantizar un lenguaje común para la descripción de productos y permitir la comparación de estadísticas comerciales entre países (SUNAT, s. f.). En el caso del Perú, la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT) es la encargada de aplicar el Arancel de Aduanas, el cual se encuentra estructurado en base al Sistema Armonizado y actualizado a las disposiciones internacionales.

Composición del código arancelario:

El código arancelario constituye la base del sistema de clasificación de mercancías, ya que permite identificar de manera precisa y uniforme los productos objeto de comercio internacional. Este código se estructura siguiendo los principios del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SA), desarrollado por la Organización Mundial de Aduanas (OMA) y adoptado por el Perú a través de la Nomenclatura Común de los Países Miembros de la Comunidad Andina (MINCETUR, s. f.).

De acuerdo con el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, la codificación arancelaria peruana está compuesta por niveles jerárquicos que van de lo general a lo específico, de la siguiente manera:

- Capítulo (2 dígitos): Agrupa las mercancías según grandes sectores o tipos de productos, como vegetales, animales, minerales, textiles o maquinaria.
- Partida (4 dígitos): Detalla un conjunto de productos dentro del capítulo al que pertenece.

- Subpartida (6 dígitos): corresponde a la clasificación internacional establecida por el Sistema Armonizado; identifica el producto con mayor especificidad.
- Subpartida NANDINA (8 dígitos): amplía el nivel internacional para adaptarse a las necesidades comunes de los países andinos.
- Código o subpartida nacionales (10 dígitos): nivel de detalle propio del Perú, que permite fines estadísticos, tributarios y de control aduanero.

Por tanto, la codificación arancelaria sigue una estructura secuencial y jerarquizada que permite reconocer la naturaleza de cada producto:

Capítulo ⇒ Partida ⇒ Subpartida ⇒ Subpartida NANDINA ⇒ Código Nacional

Ejemplo práctico:

Se toma como ejemplo al mango fresco peruano, uno de los principales productos agrícolas de la exportación del país:

Tabla 1

Codificación arancelaria del mango fresco peruano

Denominación	Dígitos	Descripción
Capítulo	08	Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos) o de melones
Partida	0804	Dátiles, higos, piñas, aguacates, guayabas, mangos y mangostanes, frescos o secos.
Subpartida	0804.50	Guayabas, mangos y mangostanes, frescos o secos.
Código Nacional	0804.50.20.00	Mangos y mangostanes frescos.

Nota: Elaboración propia

De acuerdo con el Arancel de Aduanas del SUNAT/MEF, los mangos frescos peruanos están libres de derechos arancelarios a la exportación, lo cual incentiva la competitividad del sector agroexportador.

Importancia de la clasificación arancelaria:

La correcta clasificación arancelaria de las mercancías tiene una gran relevancia en el comercio internacional. Ya que la misma permite determinar los requisitos sanitarios,

fitosanitarios y técnicos exigidos por los países de destino. De igual forma define los tributos o exoneraciones aplicables y la posibilidad de acceder a preferencias arancelarias en el marco de tratados de libre comercio (MINCETUR, 2025).

Una clasificación incorrecta puede ocasionar retrasos aduaneros, multas o incluso retención de mercancía, afectando a la competitividad de las empresas exportadoras. Por ello, resulta indispensable que los exportadores conozcan y apliquen adecuadamente la estructura arancelaria vigente.

Por otro lado, la clasificación arancelaria contribuye a la transparencia y trazabilidad del comercio exterior, ya que permite a las autoridades y organismos internacionales elaborar estadísticas confiables y diseñar políticas comerciales coherentes (OMC, 2023).

Etapas de Proceso de Exportación

Registro del exportador

La empresa o persona que tenga la intención de exportar debe contar con un RUC habilitado y cumplir con las formalizaciones que se exigen en la SUNAT y organismos que estén vinculados de alguna manera (PROMPERÚ; SUNAT, 2022). Para ciertos mecanismos como Exporta Fácil, hay reglas especiales sobre algunos montos y pesos máximos para procedimientos más ágiles (SUNAT, 2022; PROMPERÚ, 2019).

Contrato o Pedido Internacional

La negociación de un contrato de compra y venta definen elementos esenciales como el precio, cantidad, plazo, forma de pago y términos de entrega o los Incoterms. Estos elementos son determinantes para establecer una base de valoración y la responsabilidad por transporte seguro (PROMPERÚ, 2021).

Clasificación Arancelaria del Producto

Una clasificación según el Sistema Armonizado (Capítulo → Partida → Subpartida → código nacional) es una parte obligatoria para la ubicación de la mercancía en el arancel y conocer las exigencias sanitarias, fitosanitarias, permisos y potenciales beneficios o preferencias arancelarias. Si la clasificación es incorrecta, se pueden considerar requisitos distintos distintas sanciones (Cámara de Comercio De Lima, 2025; PROMPERÚ, 2021)

Valoración Aduanera

En este apartado se establece la base para los cálculos de tributos y controles. En un marco internacional, el Acuerdo sobre la Valoración de la OMC (Agreement on Implementation of Article VII, GATT 1994) prioriza el método del valor de transacción, con algunas reglas y ajustes para métodos alternativos en cualquier caso de no aplicabilidad (WTO, 1994). En Perú, la práctica habitual en las exportaciones comerciales es consignar el valor de FOB cuando el contrato y Incoterm lo indiquen; este valor será correspondido al precio de la mercancía que se coloca a bordo del transporte en el punto de embarque convenido, el cual excluye flete y seguro internacional posterior (PROMPERU, 2021; SUNAT, 2022). Un Análisis reciente sobre la valoración aduanera en Perú enfatiza en la necesidad de transparencia y cumplimiento técnico para lograr evitar interpretaciones divergentes y sanciones (Báscones, 2025).

Presentación de la Declaración de Exportación

La declaración aduanera (DAM-Declaración Aduanera de Mercancías, Declaración Simplificada de Exportación-DSE o a la Declaración de Exporta Fácil-DEF, según corresponda) será presentada ante SUNAT mediante vía electrónica o los mecanismos que estén habilitados (Exporta Fácil para envíos postales). El umbral de uso o la intervención de agentes de aduanas dependerán del valor FOB (USD 5000) y su naturaleza operativa.

Cálculo del Valor Aduanero

El Free On Board, en términos prácticos, el precio convenido que incluye el costo de la mercancía y gastos hasta su colocación a bordo del medio de transporte asignado por contrato (PROMPERÚ, 2021; SUNAT, 2022).

Para algunos fines, el método primario es el valor de transacción (WTO, 1994). Para la medición y declaración del valor, debe tomarse en cuenta los ajustes permitidos por el acuerdo de valoración como:

- Añadidos por Comisiones
- Transporte local
- Envases

Ejemplo

X empresa transporta 1000 kg de café verde bajo FOB Callao.

Datos

- P.u=3.20 USD/kg.
- Cantidad= 1000kg
- Mercancía (EXW)= 3,200.00 USD

Gastos hasta la puesta a bordo:

- Embalaje y acondicionamiento= 80.00 USD
- Transporte fabrica-puerto= 150.00 USD
- Manipuleo o estiba en terminal= 70.00 USD
- Documentación y tramitación= 50.00 USD
- Subtotal de gastos hasta FOB = 350.00 USD

Gastos no Incluidos en FOB:

- Flete internacional marítimo
- Seguro internacional

Cálculo del FOB

Valor FOB= Precio mercancía (3200 USD) + Gastos (350 USD) = 3,550.00 USD.

Integración de la VUCE

La VUCE, que es administrada por el MINCETUR, permite a los exportadores realizar sus trámites vinculados a autorizaciones, certificaciones y permisos que son requeridos por distintas entidades públicas en una única plataforma. Por ejemplo, para productos agroindustriales, se puede gestionar en la VUCE unos certificados fitosanitarios del SENASA, para productos hidrobiológicos los permisos de la SANIPE, etc. La integración de estos trámites ha logrado reducir tiempos y costos logísticos, incrementando así la capacidad de cumplir con las exigencias de mercados internacionales (MINCETUR, 2020).

Gestión de Riesgos en el Despacho Aduanero

La SUNAT implementa un sistema de gestión de riesgos, para lograr determinar el nivel del control que se aplican a las exportaciones.

- Verde: Despacho sin revisión física ni documental.
- Naranja: Revisión documentaria necesaria.
- Rojo: Reconocimiento físico de la mercadería.

Este sistema de riesgos usa información sobre el exportador, sus antecedentes, la frecuencia de sus operaciones, valores declarados y las posibles inconsistencias dentro de las mismas. Por ello la precisión en el cálculo del FOB, la credibilidad de los documentos y un historial limpio del exportador influyen directamente en la rapidez del despacho (SUNAT, 2021).

Documentación que Acredita el Valor del FOB

Para respaldar la veracidad del valor acreditado, SUNAT puede solicitar lo siguiente:

- Contrato o pedido de compra
- Factura original
- Packing list
- Comprobantes de pago
- Correspondencia entre los involucrados
- Cotizaciones previas y órdenes de compra

Incentivos Vinculados a las Exportaciones

- Drawback: Devolución de un porcentaje (3%) del valor del FOB con un tope del 50% del costo de producción a los exportadores que importan insumos para la producción de bienes a exportar.
- Régimen de Reposición de mercancías en franquicia: Permite reponer mercancías sin el pago de derechos arancelarios.
- Admisión temporal para perfeccionamiento: El ingreso de insumos al país sin pago arancelario, siempre y cuando el producto final sea exportado.

Documentos necesarios para la exportación

Cotización comercial

Según Reyes (s.f) la cotización comercial es un documento inicial elaborado por el exportador que presenta al comprador potencial una propuesta formal de venta. Contiene detalles como precios, condiciones de pago, plazos de entrega y características del producto. Sirve para iniciar las negociaciones y determinar los términos de la futura transacción.

Ilustración 1:
Modelo de cotización comercial



Fecha: 6/07/2023

Fecha de fin de validez: 15 días Calendarios

Código del cliente: PP053V0560

Número de cotización: 25467

COTIZACIÓN INTERNACIONAL

EXPORTADOR / SHIPPER

Nombre: JBS GLOBAL ARGENTINA

No. de identificación: 10156825421

Dirección: Av. Thomas Edison 2659 – Piso 3 – Martinez – Buenos Aires (1640)

Teléfono: 996232304

Mail: deventasjbsglobal@gmail.com

Código postal: B1228

Ciudad: Buenos Aires

Pais: Argentina

Puerto de destino: Puerto del Callao Lima - Perú

Modo de transporte: Transporte marítimo

País de origen: Argentina

Términos de origen: CIF

Fecha de envío: Entrega a más tardar 10 días hábiles a partir de la fecha de confirmación del pago

Documentos a emitir: Conocimiento de Embarque (SEA), Certificado de origen, certificado fitosanitario, lista de empaque y factura comercial

Puerto y país de envío: Puerto de Buenos Aires - Argentina

DESCRIPCIÓN	ESPECIFICACIONES TÉCNICAS	PRECIO UNITARIO	CANTIDAD	PRECIO TOTAL
M V M Evi A4 Papel de copia 75 Gsm	Contenedor de 1x20 ft con 1600 cajas M V M evi A4 Papel de copia 75 Gsm	\$ 0,42	8000	\$ 3,360
FLETE				\$ 540
SEGURO DEL TRANSPORTE INTERNACIONAL				\$ 100

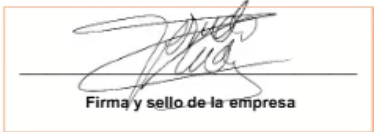
Nombre del banco: Co-operative Bank Plc

Dirección: Av. Thomas Edison 2659 – Piso 3 – Martinez – Buenos Aires (1640)

Nombre de la cuenta del beneficiario: JBS GLOBAL ARGENTINA

Número de cuenta del beneficiario: 15383181

Código SWIFT: CPBKGB21



Firma y sello de la empresa

Nota: Cotización internacional de exportación de papel de copia emitida por JBS Global Argentina (N.º de cotización: 25467, 6 de julio de 2023). Adaptado de los registros de transacciones comerciales internacionales.

Lista de precios internacionales:

Es un documento que agrupa los precios de los productos destinados al mercado extranjero. Permite comparar costos, facilitar negociaciones y garantizar transparencia en la oferta comercial.

Modelo de lista de precios internacionales

Nota: Plantilla estandar de lista de precios con especificación de códigos, descripciones de productos y precios unitarios en USD (vigencia 2016). Tomado de plantillas de diseño corporativo de libre acceso.

Factura proforma

Documento previo a la venta definitiva que el exportador envía al importador. Tiene valor de compromiso comercial e incluye información detallada del producto, condiciones de venta y costos estimados. Es esencial para la gestión de licencias de importación y trámites bancarios.

Ilustración 3:

Modelo de factura proforma

		Carretera Panamerica Sur Km. 160.5 Lurin - Lima - Perú Tel: (51) [] - (51) [] Fax: (51) []		PROFORMA 001-4[]	
Oficina Principal: Los sauces 145 - San Isidro - Lima - Perú Telf: 8511) [] Fax: (511) []					
Fecha / Date June 10th, []		Lote N° n° de Pedido / Order Nr. P.O # 123456			
Offer valid for 10 days after purchase order issued		Notificar a / Notify: CASTELLA IMPORTS. INC 60 DAVIDS DRIVE HAUPPAUGE NY 17888 P: [] / F: [] USA			
		Puerto de Destino / Port of Destiny: New York / Usa			
Puerto de Carga / Port of Loading: Maritimo Callao / Peru		ICOTERM: FOB - PORT CALLAO - PERU			
NEW YORK: JULY 11th, []					
Item	Cantidad / Quantity	Descripcion / Description		Precio Unitario Unit Price	Monto Total Total Amount
	1500	1X20" CONTAINER CANNED ROASTED RED PEPPERCAPIA 16 ONZ "CASTELLA" BRAND P.O# 12312523 FCE 11842 ROASTED RED PEPPERCAPIA 16 ONZ		\$14.34	\$21,510.00
		TOTAL NET WEIGHT: 11742.00 KG TOTAL GROSS WEIGH: 15,987 KG FDA 17806424862, U.S. Agent Mr. Javier Garcia 555 SW 1TH AVE ATE 105 POMPANO BEACH - FLORIDA FL 33068, PH [] / [] j[]@hortalizas.com.pe Plant name: Hortalizas Perú SAC address: carretera panamerica sur km 160.5 Lurin -Lima - Perú			
Total	TWENTY ONE THOUNSAND FIVE HUNDRED TEN AND 00/100 US DOLLAR FOB - PORT CALLAO PERU				\$21,510.00

Nota: Proforma de exportación internacional emitida por Hortalizas Perú S.A.C. con destino a Nueva York, Estados Unidos, bajo condición Incoterm FOB Puerto del Callao (Proforma N.º 001-45).

Factura comercial

Según Moreno (2011) la factura comercial es el documento oficial que respalda la venta internacional. Contiene los datos del exportador y del comprador, la descripción de la mercancía, los valores unitarios y totales, así como los términos de entrega acordados. Sirve de base para los trámites aduaneros y de pago.

Ilustración 4:

Modelo de factura comercial

		Carretera Panamerica Sur Km. 160.5 Lurin - Lima - Perú Tel: (51) [] - (51) [] Fax: (51) []		R.U.C. [] FACTURA 700 N° []	
Oficina Principal: Los sauces 145 - San Isidro - Lima - Perú Telf: 8511) [] Fax: (511) []					
Fecha / Date June 10th, []		Lote N° n° de Pedido / Order Nr. P.O # 123456			
Consignar a / Consignee: CASTELLA IMPORTS. INC 60 DAVIDS DRIVE HAUPPAUGE NY 17888 P: [] / F: [] USA		Notificar a / Notify: CASTELLA IMPORTS. INC 60 DAVIDS DRIVE HAUPPAUGE NY 17888 P: [] / F: [] USA			
Puerto de Carga / Port of Loading: Marítimo Callao / Peru		Puerto de Destino / Port of Destiny: New York / Usa			
AWB / BL: FLIGHT / VESSEL		MSCL 2512255 MSCL CONOSLEW333R		ETD: ETA:	
				CALLAO: JUNE 10th, [] NEW YORK: JULY 11th, []	
Item	Cantidad / Quantity	Descripcion / Description		Precio Unitario Unit Price	Monto Total Total Amount
	1500	1X20" CONTAINER CANNED ROASTED RED PEPPERCAPIA 16 ONZ "CASTELLA" BRAND P.O# 12312523 FCE 11842 ROASTED RED PEPPERCAPIA 16 ONZ		\$14.34	\$21,510.00
		TOTAL NET WEIGHT: 11742.00 KG TOTAL GROSS WEIGTH: 15,987 KG FDA 17806424862, U.S. Agent Mr. Javier Garcia 555 SW 1TH AVE ATE 105 POMPANO BEACH - FLORIDA FL 33068, PH [] / [] []@hortalizas.com.pe Plant name: Hortalizas Perú SAC address: carretera panamerica sur km 160.5 Lurin -Lima - Perú			
		PRICE FOB: PORT CALLAO - PERU			
Total		TWENTY ONE THOUNSAND FIVE HUNDRED TEN AND 00/100 US DOLLAR			\$21,510.00

Nota: Factura comercial de exportación internacional emitida por Hortalizas Perú S.A.C. para el envío marítimo de un contenedor de conservas con destino al Puerto de Nueva York bajo el Incoterm FOB Callao.

Lista de empaque o Packing List:

De acuerdo con Guzmán (2022) el Paking List es un registro detallado de las mercancías incluidas en cada envío. Indica peso, volumen, tipo de empaque y cantidad de bultos. Es fundamental para la verificación de la carga en aduanas y transporte.

Ilustración 5:

Modelo de lista de empaque

LISTA DE EMPAQUE / PACKING LIST						
FECHA / DATE:						
EMBARCADO POR / SHIPPER			FACTURA NÚMERO / INVOICE NUMBER			
			PUERTO DE ORIGEN / PORT OF LOADING			
CONSIGNATARIO / CONSIGNEE			PUERTO DE DESTINO / PORT OF DISCHARGER			
			NOTIFICAR / NOTIFY			
No.	DESCRIPCIÓN (Description)	MODELO (Model)	CANT. (QTY.)	CAJAS (Pkgs.)	DIMENSIONES (Dimensions)	PESO BRUTO (G. Weight)

TOTAL:

TIPO DE EMBALAJE:

VOLUMEN TOTAL:

DESTINO FINAL / FINAL DESTINATION:

Nota: Plantilla en blanco de Lista de Empaque (Packing List) empleada en la gestión operativa y aduanera para la especificación del embalaje, volumen y pesaje de mercancías en el transporte internacional.

Declaración simplificada de exportación

Formato utilizado para exportaciones de bajo valor; hasta USD 5,000. Sustenta la salida de mercancías sin necesidad de un agente de aduanas. Incluye datos del exportador, destinatario y tipo de mercancías sin necesidad de un agente de aduanas. Incluye datos del exportador, destinatario y tipo de mercancía. Se presenta de forma física o electrónica ante SUNAT.

Ilustración 6:

Modelo de declaración simplificada de exportación

 DECLARACIÓN SIMPLIFICADA WEB DE EXPORTACIÓN - DSW		DSE N° Fecha : Canal de control:	
1 MODALIDAD DE EXPORTACION			
Código y Descripción de la Modalidad			
2 IDENTIFICACION			
2.1 Exportador (remitente)		2.2 N° R.U.C.	
2.3 Dirección		2.4 País de destino	
3 TRANSPORTE/ALMACENAMIENTO			
3.1 Vía Transporte	3.2 Empresa de Transporte	Cod. 3.3 Nave, Vuelo o Placa	3.4 Documento de Transporte
3.5 Fecha de embarque		3.6 N° Manifiesto	
3.7 Cod. Aduana Salida	3.8 N° de bultos	3.9 Peso Bruto	3.10 Depósito Temp. Cod.
3.11 Dirección (local designado por el exportador)			
4 DECLARACION DE MERCANCIAS			
4.1 Serie	4.2 Subpartida Nacional/ Autorización Export.	4.3 Descripción de la Mercancía	4.4 Valor FOB
4.5 Cant. UF	4.6 Unid. Med.	4.7 Régimen Prec. y/o Apli.	
1			
2			
3			
4			
5			
5 VALOR ADUANA			
5.1 Comprobantes de pago	N°	Fecha	N°
5.2 Total Comp. Pago US\$		5.3 FOB total US\$	
6 RECONOCIMIENTO FISICO		7 OBSERVACIONES	
Fecha: Hora: Código: Firma y Sello			
8 PERSONA QUE REALIZA EL DESPACHO		9 CONTROL DE EMBARQUE	
Nombre: N° DNI:		Fecha: Hora: Código:	
Firma		Firma	
Certifico que la información contenida en la presente declaración es exacta, es decir, que las mercancías declaradas no constituyen objeto prohibido de exportación por la legislación nacional; sometiéndome en todo caso, a la responsabilidad administrativa, civil, tributaria y/o penal que hubiere lugar.			
Fecha : Nombre, N° DNI y Firma del Exportador			

Nota: Formato oficial de la Declaración Simplificada Web de Exportación (DSW) administrado por la SUNAT para el despacho aduanero y control impositivo de envíos de exportación de menor cuantía o simplificados en el Perú.

Declaración exporta fácil

Documento empleado para exportaciones a través del servicio postal SERPOST. Valor FOB hasta US\$ 7 500 y peso máximo de 30 kg por envío. Es gestionado en línea por el exportador y sustituye los trámites aduaneros tradicionales.

Ilustración 7:

Modelo de declaración Exporta Fácil

FORMATO DE DECLARACIÓN EXPORTA FÁCIL (DEF)									
		DECLARACIÓN EXPORTA FÁCIL Guía Postal; CP-72, EM-1, CN-22, CN-23 (A)				Código de Barras Número de Guía Postal			
		DSE N°		Aforo:		Fecha:			
1	Exportador (remitente)								R.U.C. del Exportador
	Dirección								
	País		Ciudad			Código Postal			
	Persona de Contacto				Tel/Fax		E-Mail		
2	Importador (destinatario)								
	Dirección								
	País		Ciudad			Código Postal			
	Persona de Contacto				Tel/Fax		E-Mail		
3 DESCRIPCIÓN DE MERCANCÍA									
SERIE	Subpartida Nacional	Descripción de la Mercancía				Valor venta / N° de bulto	Cant./TUF	N° y Fec. C. de pago	Regimen Pres. y/o Adj.
1									
2									
3									
4									
5									
4	Diligencia de Aduanas					Total V. Venta		Total Bulto	
						Moneda de V.		N° Certificado de Origen	
						Tipo de Cambio		Otros Doc. Adj.	
						Total Serie			
5 Instrucciones del Exportador en caso de no efectuarse la entrega					Controles sanitarios, fitosanitarios u otras restricciones				
☐ Devolver ☐ Abandonar					☐ Si ☐ No				
6 Oficina de Origen de SERPOST					7 Entrega en Destino				
Fecha: Hora: Nombre: Código del Expendedor: Firma:					Fecha: Hora: Nombre: Documento de Identidad: Firma:				
8 Persona que Entrega el Envío a SERPOST					9 Peso Bruto (tarifado)				
Nombre: N° DNI Firma:					10 Valor Total Flete				
Certifico que la información contenida en la presente declaración es exacta, es decir, que las mercancías declaradas no constituyen objeto peligroso y/o prohibido por las normas de la Unión Postal Universal ni por la legislación interna; sometiéndome en todo caso, a la responsabilidad administrativa, civil, tributaria y/o penal que ubiere lugar, eximiendo de dichas responsabilidades a SERPOST S.A. Asimismo, acepto pagar los gastos resultantes de la ejecución de las instrucciones impartidas aquí para el caso en que el envío no pueda ser entregado. De otro lado, como dueño o remitente de la mercancía deslindo en esta declaración, autorizo a SERPOST S.A. para que en mi representación, participe en el reconocimiento físico de las mercancías, toda vez que como Administración Postal del Estado Peruano está facultada a someter los envíos postales a control aduanero. Fecha:									
Firma del Exportador									

Nota: Formato de Declaración Exporta Fácil (DEF) utilizado en el Perú para la tramitación aduanera y el despacho postal simplificado de mercancías destinadas a la exportación.

Carta de responsabilidad:

La carta de responsabilidad es un documento que el exportador emite para asumir los riesgos o gastos cuando ocurre alguna fuera de lo normal durante el envío, como variaciones de temperatura en cargas refrigeradas o reembarques. También puede servir para declarar ante las autoridades que la mercancía no contiene sustancias peligrosas ni ligeras. Se utiliza antes del embarque para dejar claro que el exportador acepta toda la responsabilidad por la carga, evitando conflictos con la naviera o con las autoridades en caso de algún inconveniente.

Ilustración 8:

Modelo de carta de responsabilidad

(MODELO DE CARTA DE RESPONSABILIDAD)

Fecha:

Señores
STEP CARGO S.A.
Presente.-

REF.: Embarque de Exportación

No. De Factura:

Destino:

AWB / B/L :

Estimados Señores:

Cumplimos con dirigirnos a ustedes con el propósito de comunicarles que el embarque de la referencia no contiene PRODUCTOS EXPLOSIVOS, APARATOS DESTRUCTIVOS, MERCANCIA CONSIDERADA COMO ILEGAL, PELIGROSA ó RESTRINGIDA, NI DROGAS Y NI NARCOTICOS ; por lo que asumimos cualquier responsabilidad en caso de existir alguno de los productos anteriormente mencionados.

De igual modo, dejamos constancia de que este embarque no representa un peligro para la nave en la cual se embarcará y dejamos constancia que nuestra mercadería ha sido protegida contra intromisiones no autorizadas durante su traslado al Terminal.

Somos concientes que esta mercadería está sujeta a los respectivos controles de seguridad y/o otras regulaciones gubernamentales.

Atentamente

Firma y Sello

Nombre:

DNI:

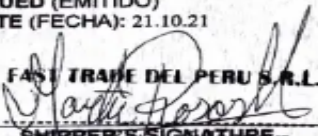
Nota: Modelo de Carta de Responsabilidad para embarques de exportación, utilizado por el exportador para declarar formalmente la ausencia de mercancías peligrosas o ilícitas ante el agente de carga o transportista internacional.

Carta de temperatura

Documento obligatorio que el exportador emite para indicar las condiciones exactas de temperatura, ventilación y humedad con las que debe transportarse una carga refrigerada. Se entrega al transportista para que el contenedor sea programado correctamente según lo indicado. Garantizando así, que la naviera mantenga.

Ilustración 9:

Modelo de carta de temperatura

	
LETTER OF TEMPERATURE FOR REEFERS CONTAINERS. CARTA DE TEMPERATURA PARA CONTENEDORES REFRIGERADOS.	
BKG LIMA11554300	
1.- VESSEL / VOY. (NAVE / VIAJE.): SEASPAN BELLWETHER 0048W(NW3)	
2.- SHIPPER (EMBARCADOR): CNC WORLDWIDE DEL PERU S.A.C.	
3.- CONSIGNEE (CONSIGNATARIO): GOLDEN NUT CO., LTD	
4.- COMMODITY (PRODUCTO): PERUVIAN BRAZIL NUTS	
5.- PORT OF LOADING (PUERTO DE EMBARQUE): CALLAO -PERU	
6.- PORT OF DISCHARGE (PUERTO DE DESCARGA): BUSAN - SOUTH KOREA	
7.- PLACE OF DELIVERY (DESTINO FINAL): BUSAN - SOUTH KOREA	
TEMPERATURE INSTRUCTIONS INSTRUCCIONES DE TEMPERATURA	
AIR INLET (DELIVERY) SPECIFICATIONS (IN CELSIUS DEGREES): _____ TEMPERATURA AIRE SUMINISTRO (GRADOS CELSIUS)	
TEMPERATURE / TOLERANCE RANGE: 3°C RANGO DE TEMPERATURA / TOLERANCIA	
VENTILACIÓN: 25% OPEN HUMEDAD: 65%	
CONTAINER PREFIX, NUMBER AND WEIGHT Prefijo y número de contenedor	
1.- 21,000 KGS WEIGHT (PESO)	21 TONS. (TONELADAS)
2.- _____ WEIGHT (PESO)	_____ TONS. (TONELADAS)
3.- _____ WEIGHT (PESO)	_____ TONS. (TONELADAS)
THE ABOVE INSTRUCCIONES MUST ALSO BE STATED ON THE BILL (S) OF LOADING. LAS INSTRUCCIONES INDICADAS TAMBIÉN DEBEN ESTAR INCLUIDAS EN LOS CONOCIMIENTOS DE EMBARQUE.	
ISSUED (EMITIDO) DATE (FECHA): 21.10.21  SHIPPER'S SIGNATURE FIRMA DEL EMBARCADOR	RECEIPT (RECIBIDO) DATE (FECHA): _____ VESSEL'S COMMAND COMANDO DE LA NAVE
V02/12-10-12	

Nota: Carta de instrucciones de temperatura e itinerario logístico emitida para el transporte marítimo refrigerado (Reefer) de castañas desde el Puerto del Callao hasta Busan, Corea del Sur, estipulando parámetros de humedad (65%) y ventilación (25%).

Instrucciones de embarque

Documento que el exportador entrega al agente de aduanas o de carga. Detalla las condiciones del envío, destino, tipo de transporte y características de la carga. Es esencial para la correcta elaboración de la Declaración Aduanera de Mercancías.

Ilustración 10:

Modelo de instrucciones de embarque

OPE-FO-001			
Versión 3			
11/30/2009		INSTRUCCIÓN DE EMBARQUE EXPORTACIÓN	
Nuestra Cotización:		Fecha:	
DATOS DEL EXPORTADOR:			
Nombre:	Johan Caceres Mamani		☐ Aér
Dirección:	jr. Pukara N° 200		☐ Mar
Teléfono:	051 - 369052	R.U.C.	101134567613
Fax:		Nextel:	
Email:	styluspukara@gmail.com		
Contacto:	36905261 - 36905212		
DATOS DEL CONSIGNATARIO:			
Nombre:	Macy's		
Dirección:	Pennsylvania Ave.		
Teléfono:	1495 98586	Fax	
Email:	VISITNEWYORK@MACYS.COM		
Contacto:	36905261 - 36905212		
NOTIFICAR:			
Nombre:	George Smith		
Dirección:	151 W 34th St, New York, NY 10001, EE. UU.		
Teléfono:	1 212-695-4400	Fax	
Email:	VISITNEWYORK@MACYS.COM		
Contacto:			
TRAMITES:		FLETE CC:	PP
☐ Parte de Guía	☐	EXW	☐ PT
☐ Certificado de Origen	☐	FCA	☐ IP
☐ Nota Textil	☐	FOB	☐ DU
☐ Certificado Fitosanitario	☐	CFR	☐ DP
☐ Permiso de Aduana Expo	☐	CIF	
☐ Embalaje			
☐ Insularización			
☐ Otros			
		☐ Si ☐ No	
		UN	
		CLASE	
		GRUPO DE EMBALAJE	
Aeropuerto/Puerto de Origen:		Callao - Lima	Destino Final: New York (ES)
Fecha de Embarque:			
Carta de Crédito N°:			
N° de Bultos:	Tipo de Embalaje	Descripción	Dimensiones
500 CAJAS	Cartón corrugado espuma de poliestireno expandido	láminas de liner	40 x 30 cm

Fecha:

Hora:

Nota: Documento de Instrucción de Embarque de Exportación (OPE-FO-001) empleado para formalizar las directivas de transporte, consignación de mercancía y trámites aduaneros desde el Puerto/Aeropuerto del Callao hacia Nueva York, Estados Unidos.

Guía de remisión

Acredita el traslado interno de mercancías dentro del país antes de su exportación. Indica el motivo de traslado, la identificación del remitente, destinatario y vehículo transportista. Su uso es obligatorio y controlado por SUNAT.

Ilustración 11:

Modelo de guía de remisión

[illegible]

Nota: Formato impreso de Guía de Remisión - Remitente autorizado por la SUNAT a nombre de Sumiri Calsina Antonia (INTEXA), utilizado para el control impositivo y sustento del traslado de mercancías en el territorio peruano.

Declaración aduanera de mercancías

Según el portal de la Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria (s.f.) el DAM es un documento obligatorio que formaliza ante la aduana el

régimen bajo el cual se exportan las mercancías. Se utiliza para operaciones mayores a USD 5,000 y debe ser gestionada por un agente de aduanas. Incluye información de tallada del exportador, destinatario, país de destino, valor, tipo de mercancía y documentos de respaldo como la factura comercial y el conocimiento de embarque. Está compuesta por tres formatos:

- Formato A: Con datos generales del envío.
- Formato B: Con la información específica de las mercaderías.
- Formato C: Que contiene los cálculos tributarios cuando corresponda.

Ilustración 12:

Modelo de declaración aduanera de mercancías - formato A.

DECLARACION ADUANERA DE MERCANCIAS (A)											
ADUANA MARITIMA DEL CALLAO		CODIGO 118		GF REFERENCIA : 22-213-10M				2. REGISTRO DE ADUANA			
No ORDEN 2022-000213		Destinacion 10 1-0 03 1		Modalidad 1-0 03		Tipo Despacho		No Orden de Embarque		No Declaracion 118-2022-10-273000 -01-5-00	
1. IDENTIFICACION		1.1 Importador / Exportador ELEVADORES PERUANOS SAC				Fch. Numeracion: 20/07/2022				Sujeto a: CANAL VERDE	
1.2 Cod. y Doc. de Identificación 4 20607620122		1.3 Dirección del Importador / Exportador AV. JOAQUIN LA MADRID NRO. 630 URB. LAS BOLONIAS LIMA - LIMA - SAN BORJA - SAN BORJA				1.4 Cod. Ubi Geo 150130					
3. TRANSPORTE		3.1 Empresa Transporte MAERSK LINE PERU S.A.C.				Codigo 5030		3.2 N° Manifiesto 11820221631		3.3 Via Transporte MARITIMO	
3.4 Fch. Term. Deso/Embar 25 07 2022		3.5 Empresa Trans.(Tránsito, Reembarque)				Codigo		3.6 Unidad Trans.(Tránsito, Reembarque)		3.7 Aduana Dest/Sal	
4. ALMACEN		4.1 Terminal de Almacenamiento VILLAS OQUEENDO S.A.				Codigo 4133		4.2 Depósito Aduanero Autorizado		Codigo	
5. TRANSACCION		5.1 Entidad Financiera				Codigo		5.2 Modalidad CONTADO		Codigo 1	
6. VALOR ADUANA		6.1 FOB/Val.Clausula Venta 1 840,000		6.2 Flete/Comisión Exterior 280,000		6.3 Seguro/Otros Gastos Deducibles 40,000		6.4 Total ajustes		6.5 Val.Adu/Val.Net.Entr 2 160,000	
7. DECLARACION DE MERCANCIAS		7.1 No Serie/Total 1/3		7.2 Items Ejemplar 8		7.3 No Declaracion Precedente		Serie		7.4 No Certificado Reposición	
7.6 Puerto Embarque QINGDAO		Codigo CNTAO		7.7 Fch.Embar. 20 06 2022		7.8 Doc. Transp. Detalle 22-1827		Detalle		7.9 No Cert. Origen	
7.12 Cantidad Bultos 1,000		7.13 Clase BUL		7.14 Peso Neto Kilos 155,395		7.15 Peso Bruto Kilos 199,683		7.16 Cantidad Unidad Fisica 10,000		7.17 Cant. Unidad Equi/Prod	
7.19 Partida Nacional 8431310000		DV/ 8		7.20 Tipo 7.21 Subpartida NALAD./NABAN. DV/ 7.22 TM		7.23 TPI		7.24 TPN		7.25 C.Lib	
7.29 FOB Moneda Transaccion USD		Codigo USD		7.30 FOB US \$ 1 429,640		7.31 Flete US \$ 217,554		7.32 Seguro US \$ 31,079		7.33 Ajuste/Valor US \$	
7.35 Descripción de Mercancías		1. PELDAÑO S/M.S/M.									
		2. DE RAMPA MOVIL									
		3. PALLET XAA26340H23									
		4.									
		5.									
7.36 No Factura Comercial 20220512010		Fecha 12 05 2022		No		Fecha		No		Fecha	
7.37 Información Complementaria		7.38 Observaciones									
8. DECLARANTE		8.1 Nombre o Razón Social AGENTES CORPORATIVOS S.A.				Codigo 3039		9. No CONTENEDORES/PRECINTOS			
8.3 Fecha 20 07 2022						Firma y Sello					
10. DILIGENCIA ADUANERA		10.1 Cod. Especialista									
10.2 Fecha Vencimiento											
10.3 Plazo Autorizado											
10.4 Fecha		Firma y Sello									
11. CONTROL OFICIAL DE ADUANAS		12. REGULARIZACION / CONTROL DE EMBARQUE / TORNAGUIA									
11.1 Codigo		12.1 Codigo									
11.2 Fecha		12.2 Fecha									
13. DEPOSITO ADUANERO ZONA PRIMARIA		14. TRANSPORTISTA									
13.1 Fecha Termin de Recepcion		14.1 Fecha Termin de Recepcion									
13.2 Cantidad y Clase de Bulto											
13.3 Peso Bruto en Kilos											
15. VALIDACION DE DATOS											
T.BULTOS : 1,000 T.PESO NETO : 200,000 T.PESO BRUTO : 257,000											
T.U.FISICAS : 131.583 T.U.COMERCIALES : 111,000											

Nota: Declaración Aduanera de Mercancías (DAM Formato A) tramitada ante la Aduana Marítima del Callao para el despacho de importación definitiva de peldaños para rampas móviles procedentes de Qingdao, China.

Ilustración 13:

Modelo de declaración aduanera de mercancías - formato B.

DECLARACION ADUANERA DE MERCANCIAS (B)																	
ADUANA		CODIGO		2. REGISTRO DE ADUANA													
No ORDEN		Destinacion		Modalidad		Tipo Despacho		No Orden de Embarque		No Declaracion							
1. IDENTIFICACION		1.1 Importador			1.2 Cod.		Documento Identificacion		1.3 Nivel Comercial		Fch. Numeracion: Sujeto a:						
3. PROVEEDOR		3.1 Nombre o Razon Social						Codigo		3.2 Condicion							
3.3 Direccion						3.4 Ciudad			3.5 Pais		3.6 Telefono						
3.7 Fax				3.8 Pagina Web				3.9 Email									
4. TRANSACCION		4.1 Naturaleza		4.2 Forma de Envio		Codigo											
5. DESCRIPCION DE LA MERCANCIA		5.1 No Item/Total		5.2 No Factura Comercial		5.3 Fecha Factura		5.4 Incoterm		Ciudad		5.5 Cod.Mon.		5.6 Tipo Val.		Codigo	
5.7 Pais Origen		5.8 Pais Embar		5.9 FOB Unitario US\$		5.10 Ajuste Unitario US\$		5.11 Cant.Unidad Comercial		Unidad		5.12 Nombre Comercial					
5.13 Marca Comercial				5.14 Modelo				5.15 Año/Aro		5.16 Estado		5.17 Identificador		5.18 I.V.			
5.19 Características, Tipo / Clase, Variedad / Uso o aplicación, Presentación / Material o Composición %																	
3.																	
4.																	
5.20 Observaciones																	
5. DESCRIPCION DE LA MERCANCIA		5.1 No Item/Total		5.2 No Factura Comercial		5.3 Fecha Factura		5.4 Incoterm		Ciudad		5.5 Cod.Mon.		5.6 Tipo Val.		Codigo	
5.7 Pais Origen		5.8 Pais Embar		5.9 FOB Unitario US\$		5.10 Ajuste Unitario US\$		5.11 Cant.Unidad Comercial		Unidad		5.12 Nombre Comercial					
5.13 Marca Comercial				5.14 Modelo				5.15 Año/Aro		5.16 Estado		5.17 Identificador		5.18 I.V.			
5.19 Características, Tipo / Clase, Variedad / Uso o aplicación, Presentación / Material o Composición %																	
1.																	
2.																	
3.																	
4.																	
5.20 Observaciones																	
6. INTERMEDIARIO ENTRE COMPRADOR Y VENDEDOR (Marque 1 caso afirmativo y 2 caso negativo)																	
6.1 Participo en la transacción comercial algún intermediario denominado también agentes, comisionista u otro ?																	
2																	
6.2 Nombre del Intermediario				6.3 Dirección				6.4 Ciudad		6.5 Pais		6.6 Tipo		6.7 Email		6.8 Web	
7. CONDICIONES DE LA TRANSACCION (Marque 1 caso afirmativo y 2 en caso negativo)																	
7.1 7.2 7.3 7.4 7.5 7.6 7.7 7.8 7.9 7.10 7.11 7.12 7.13 7.14 7.15 7.16 7.17 7.18 7.19 7.20																	
8. DETERMINACION DEL VALOR																	
8.1 BASE DE CALCUL																	
8.1.1 Precio neto según factura																	
8.1.2 Pagos Indirectos																	
8.1.3 Descuentos Retroactivos																	
8.1.4 Otros Descuentos																	
8.1.5 Gastos de Transporte, manipulación, etc.																	
8.1.6 Otros																	
TOTAL BASE DE CALCULO																	
8.2 ADICIONES																	
8.2.1 Comisiones, Corretajes																	
8.2.2 Envases y Embalajes																	
8.2.3 Bienes y servicios suministrados por el importador gratuitamente.																	
8.2.3.1 Materiales, componentes, piezas partes, elementos y artículos análogos.																	
8.2.3.2 Herramientas, matrices, moldes y objetos similares utiliz. para la prod.																	
8.2.3.3 Materiales consumidos en la producción de las mercancías importadas.																	
8.2.3.4 Trabajos de ingeniería, de desarrollo, creación, etc.																	
8.2.4 Canones y derechos de licencia.																	
8.2.5 Cualquier parte del producto de la reventa, cesión, etc.																	
TOTAL ADICIONES																	
8.3 GASTOS DE TRANSPORTE																	
8.3.1 Gastos de transporte lugar embarque.																	
8.3.2 Gastos de carga, descarga, manipulación en destino.																	
TOTAL GASTOS DE TRANSPORTE																	
8.4 TOTAL GASTOS DE SEGURO																	
8.5 DEDUCCIONES IMPORTES INCLUIDOS EN 8.1.1																	
8.5.1 Gastos de entrega posteriores a la Imp.																	
8.5.2 Gastos de construcción, armando, instalación, etc.																	
8.5.3 Derechos de Aduana y otros tributos																	
8.5.4 Intereses																	
8.5.5 Otros gastos																	
TOTAL DEDUCCIONES																	
DECLARO:																	
Al firmar esta Declaración me comprometo en cuanto a la exactitud y la integridad de la información suministrada en el presente formulario, en cualquiera de sus hojas suplementarias que se acompañan y a la autenticidad de todos los documentos presentados en su apoyo. También me responsabilizo de suministrar información o la documentación adicional y necesaria para establecer el valor en aduana de las mercancías.																	
Nombre del Declarante: _____																	
Cargo: _____																	
Tipo y Nro. Documento: _____																	
FIRMA																	

Nota: Formato B de la Declaración Aduanera de Mercancías (DAM) de la SUNAT, destinado al detalle de transacciones, características técnicas del producto y determinación del Valor en Aduana en los trámites de importación definitiva al Perú.

Ilustración 14:

Modelo de declaración aduanera de mercancías - formato C.

DECLARACION ADUANERA DE MERCANCIAS (C)					
ADUANA MARITIMA DEL CALLAO		CODIGO 118	GF REFERENCIA : 22-213-10M		2. REGISTRO DE ADUANA
No ORDEN 2022-000213		Destinacion 10 1-0 03 1	Modalidad 1-0 03	Tipo Despacho	No Orden de Embarque
1. IDENTIFICACION		1.1 Importador / Exportador ELEVADORES PERUANOS SAC			No Declaracion 118-2022-10-273000 -01-5-00
1.2 Codigo 4		Documento de Identificacion Importador 20607620122	1.3 Almacen Aduanero VILLAS OQUENDO S.A.		
3. VALOR ADUANA		3.1 FOB 1 840,000	3.2 Flete 280,000		
3.3 Seguro 40,000		3.4 Ajuste Valor		3.5 Valor Aduana 2 160,000	
4. LIQUIDACION ADEUDO					
CONCEPTO	AGENTE	CANTIDAD A PAGAR US\$		5. FORMA DE PAGO	
4.1 Ad/Valorem	0.000	0.000		1. Cheque	
4.2 Sobretasa A/V	0.000	0.000		1. Efectivo	
4.3 Derecho Especifico	0.000	0.000		3. Doc. Valorado	
4.4 Imp. Selectivo al consumo	0.000	0.000		4. Pago Electronico	
4.5 Imp. Promocion Municipal	43.000	43.000		6. DECLARANTE	
4.6 Imp. General a las Ventas	346.000	346.000		6.1 Nombre Razon Social AGENTES CORPORATIVOS S.A.	Codigo 3039
4.7 Derechos Antidumping	0.000	0.000		6.2 Fecha 20 07 2022	
4.8 Servicio de Despacho	0.000	0.000			
4.9 Interes Compensatorio	0.000	0.000			
4.10		0.000			
4.11		0.000			
4.12					
4.13 Total	389.000	389.000		FIRMA Y SELLO	
7 PARA SER LLENADO POR ADUANAS (FIANZAS)				8 PARA SER LLENADO POR BANCO / CAJA	
ULTIMO DIA DE PAGO : 26/07/2022 MONTO DE LA PERCEPCION NUEVOS SOLES: 346.000					

Nota: Declaración Aduanera de Mercancías (DAM Formato C) de la SUNAT, empleada para la determinación y liquidación de tributos de importación (IGV e IPM) en la Aduana Marítima del Callao.

Reserva de espacio o llamado Booking

Documento emitido por la empresa de transporte que confirma la reserva de espacio para la carga en un buque, avión o camión. Garantiza la disponibilidad del medio de transporte para la fecha acordada.

Ilustración 15:
Modelo de reserva de espacio



BOOKING NOTE NO. 0010-2011

20 de Setiembre del 2011

REF : EMBARQUE A BORDO/ DE MV JULIA S 015WNPX

ETA CALLAO – 28/09/2011

Por medio de la presente confirmamos su reserva de espacio para embarque a bordo de la

Nave en referencia. Datos del embarque como sigue:

BOOKING NO	: 0010-2011
SHIPPER	: TRAXYS PERU S.A.
CNEE	: TO ORDER
PTO. DE EMBARQUE	: CALLAO
DESTINO FINAL	: YANTAI
PRODUCTOS	: GOLD CONCENTRATES
CONTAINERS	: 10X20
CONDICION	: FCL/FCL
EMBARQUE VIA	: ALMACEN A SOLICITUD DEL CLIENTE
FLETE MARÍTIMO: AS PER AGREEMENT	

PLAZOS PARA ENTREGA DE CARGA/ DOCUMENTOS

LA RECEPCION DE LA PRE-MATRIZ DEL CONOCIMIENTO DE EMBARQUE SERA 72 HORAS UTILES ANTES DEL ARRIBO DE LA NAVE. (Favor indicar datos completos).

PARA CUALQUIER CONSULTA ADICIONAL, FAVOR CONTACTARNOS.

ATENTAMENTE,

EDUARDO QUIROZ

WILHELMSEN SHIPS SERVICE PERU S.A.

Part of Wilhelmsen Maritime Services,
a Wih. Wilhelmsen group company

Nota: Nota de reserva de espacio (Booking Note N.º 0010-2011) emitida por Wilhelmsen Ships Service Peru S.A. para confirmar la disponibilidad de carga de 10 contenedores de concentrado de oro con destino a Yantai, China.

Conocimiento de embarque o Carta Porte

Comprobante emitido por la empresa de transporte que acredita la recepción de la carga y el compromiso de trasladarla al destino acordado. Sirve además como título de propiedad de la mercancía durante el tránsito.

Ilustración 16:

Modelo de Carta Porte

1 Remitente (nombre, dirección, país) Sender (name, address, country)			CARTA DE PORTE INTERNACIONAL INTERNATIONAL CONSIGNMENT NOTE					
Escuela de Herreros C/ Del Metal nº 13, 45001 San Andrés (Toledo) España			Este transporte queda sometido no obstante toda cláusula contraria al Convenio sobre el Contrato de Transporte Internacional de Mercancías por Carretera (CMR) This carriage is subject notwithstanding any clause to the contrary to the Convention on the Contract for the International Carriage of Goods by Road (CMR)					
2 Destinatario (nombre, dirección, país) Consignee (name, address, country)			16. Porteador (nombre, dirección, país) Carrier (name, address, country)					
Hotel Kentron Boutique Nevsky Avenue 111/3 San Petersburgo (Rusia)			FEDEX Av. Central, 35, Barajas, 28042 Madrid (España)					
3 Lugar entrega de la mercancía / Place of delivery of the goods			17. Porteadores sucesivos / Successive Carriers					
Hotel Kentron Boutique Nevsky Avenue 111/3 San Petersburgo (Rusia)								
4 Lugar de carga de la mercancía / Loading place of the goods			18. Reservas y observaciones del porteador / Carrier's reservations and observations					
Escuela de Herreros C/ Del Metal nº 13, 45001 San Andrés (Toledo) España			Embalaje del candelero tiene un agujero					
5 Documentos anexos / Documents attached								
FACT 001/24 / Packing List								
6 Marcas y números Marks and numbers	7 Número de bultos Number of packages	8 Modo de embalaje Method of packing	9 Naturaleza de la mercancía Nature of the goods	10. No. Stats. Statist. No	11. Peso bruto, kg Gross weight, kg	12 Volume in m3 Volume in m3		
C12	1	Bulto	Candelero forja	241415.002	20 Kg			
C05	6	Caja	Cubertería					
13 Instrucciones del remitente / Sender's instructions			19. Estipulaciones particulares / Special agreements					
La mercancía ha de estar protegida de fuentes de calor y de humedad								
14 Forma de pago / Instruction as to payment for carriage			20 A pagar por To be paid by					
Portes pagados			Remitente / Sender					
			Destinatario / Consignee					
			Precio del transporte Carriage charges					
			Descuentos Reductions					
			Neto Balance					
			Suplementos Supplement charges					
			Otros cargos Other charges					
			Seguro Insurance					
			TOTAL					
			TOTAL					
21 Formalizado en San Andrés a 14/04/2024			15 Reembolso a cobrar en destino / Cash on delivery					
22		23		24 Mercancías recibidas / Goods received				
				Lugar Place				
				a on				
Firma y sello del remitente Signature and stamp of the sender		Firma y sello del porteador Signature and stamp of the carrier		Firma y sello del destinatario Signature and stamp of the consignee				

Nota: Carta de Porte Internacional (CMR) que regula el contrato de transporte terrestre transfronterizo de mercancías entre España y Rusia, estipulando condiciones de conservación y reservas de embalaje por parte del transportista.

Póliza o carta de seguro

Documento que garantiza la cobertura de riesgos durante el transporte internacional. Protege al exportador o al importador frente a daños, pérdidas o acciones ocurridos durante el envío.

Ilustración 17:

Modelo de seguro de transporte internacional

CERTIFICADO DE SEGURO DE TRANSPORTE Y MERCANCIA	
Certificado de seguro Transporte de embarque internacional Responsabilidad general con respecto a carga y terceros  MAPFRE	
Referencia	ZRK2021 Atunes-MEX 003
Nosotros, Aseguradora Mapfre, certificamos que hemos emitido una póliza o pólizas de Seguro de Responsabilidad de Transporte de Mercancías, vía marítima con fines de exportación de México a Japón, que ampara las mercancías descritas en la factura comercial AA0253897 emitida por el exportador "Atunes y Sardinas de México" con fecha de 27 de febrero de 2021, en la ciudad de Mazatlán, Sinaloa, México.	
Asegurado	"Atunes y sardinas de México"
Periodo de validez	Del 27 de febrero de 2021 a las 12:00 AM hasta el 15 de abril de 2021 a las 12:00 AM En caso de que la cobertura del seguro sea interrumpida antes del periodo de validez arriba indicado, el asegurado deberá notificarlo por escrito inmediatamente a la Dirección General de Aduanas del SAT.
Contenedor	Contenedor frigorífico con temperatura mínima de -12 grados centígrados modelo 2013.
Adicionalmente el asegurador certifica este documento sobre cualquier tipo de daño y pérdida de mercancía a causa de el efecto en cuanto a transporte internacional de mercaderías vía marítima.	
Fecha de emisión	Datos de contacto de asegurador
27 de febrero del 2021	MAPFRE MAZATLAN Dirección: Carretera Transistmica kilometro 2, Aviación, 70610, Mazatlán, Sinaloa, México. Teléfono: 01 971 720 0628

Nota: Certificado de seguro de transporte internacional de mercancías emitido por MAPFRE para respaldar la cobertura de carga congelada vía marítima desde México hacia Japón (Póliza Ref. ZRK2021).

Certificado de origen

Documento emitido por una entidad autorizada que acredita el país donde se fabricó el producto. Permite acceder a beneficios arancelarios y cumplir con los tratados comerciales internacionales (Marín, 2018).

Ilustración 18:

Modelo de Certificado de origen

CERTIFICADO DE ORIGEN / CERTIFICATE OF ORIGIN											
1. Razón social, dirección, teléfono y correo electrónico del exportador: Exporter's legal name, address, telephone and e-mail		2. Período cubierto / Blanket period: Desde (DD/MM/AA) / From (MM/DD/YY): Hasta (DD/MM/AA) / To (MM/DD/YY):									
3. Razón social, dirección, teléfono y correo electrónico del productor: Producer's legal name, address, telephone and e-mail		4. Razón social, dirección, teléfono y correo electrónico importador: Importer's legal name address, , telephone and e-mail									
5. Descripción del (las) mercancías(s) / Description of goods	6. Clasificación Arancelaria / HS Tariff Classification	7. Criterio Preferencial / Preference Criterion	8. Valor Contenido Regional / Regional Value Content	9. Factura No. Fecha / Invoice. No. Date	10. País de Origen / Country of Origin						
11. Certificación de Origen / Certification of Origin Declaro bajo la gravedad de juramento que / I certify that: - La información contenida en este certificado 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 relacionada con el presente certificado. / The information on this certificate is true and accurate and I assume the responsibility for providing such representations. I understand that I am liable for any false statements or material omissions made on or in connection with this certificate. - Me comprometo a conservar y presentar, en caso de ser requerido, los documentos necesarios que respalden el contenido del presente certificado, así como a notificar por escrito a todas las personas a quienes se lo entregue, de cualquier cambio que pudiera afectar la exactitud o validez del mismo. / I agree to maintain and present upon request, documentation necessary to support this certificate, 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 certificate. - Las mercancías son originarias del territorio de las partes y cumplen con los requisitos de origen que les son aplicables conforme al Acuerdo de Promoción Comercial. / The goods originated in the territory of the parties, and comply with the origin requirements specified for those goods Trade Promotion Agreement. - Las mercancías no han sido objeto de procesamiento ulterior o de cualquier otra operación fuera de los territorios de las Partes, salvo en los casos establecidos en el Artículo 4.13. / The goods undergoes no further production or other operation outside the territories of the Parties unless specifically exempted in Article 4.13. Esta certificación se compone de ____ hojas, incluyendo todos sus anexos. / This certificate consist ____ pages, including attachments. <table border="1"><tr><td>Firma autorizada / Authorized signature:</td><td>Nombre de la empresa / Company's name:</td></tr><tr><td>Nombre / Name:</td><td>Cargo / Title:</td></tr><tr><td>Fecha (DD/MM/AA) / Date (MM/DD/YY):</td><td>Teléfono y fax / Telephone and Fax:</td></tr></table> 12. Observaciones / Remarks:						Firma autorizada / Authorized signature:	Nombre de la empresa / Company's name:	Nombre / Name:	Cargo / Title:	Fecha (DD/MM/AA) / Date (MM/DD/YY):	Teléfono y fax / Telephone and Fax:
Firma autorizada / Authorized signature:	Nombre de la empresa / Company's name:										
Nombre / Name:	Cargo / Title:										
Fecha (DD/MM/AA) / Date (MM/DD/YY):	Teléfono y fax / Telephone and Fax:										

Nota: Formato bilingüe de Certificado de Origen empleado para probar la procedencia de mercancías de exportación/importación y acogerse a beneficios de desgravación arancelaria en acuerdos comerciales internacionales.

Certificados y permisos especiales

Dependiendo del tipo de producto, pueden requerirse documentos adicionales como; certificados sanitarios, fitosanitarios, de exportación industrial, entre otros. Estos garantizan que la mercancía cumple con las normativas técnicas y de seguridad exigidas por el país de destino.

Indicaciones

Actualizar permanentemente la información sobre la estructura arancelaria y normativa aduanera. Es fundamental que los exportadores mantengan actualizados los códigos arancelarios y conozcan las modificaciones al Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías. Esto permite evitar errores en la clasificación de productos y aprovechar los beneficios derivados de los acuerdos comerciales vigentes (SUNAT, 2023).

Promover la capacitación continua en comercio exterior. La formación constante del personal en temas como INCOTERMS, valoración aduanera, documentación de exportación y procedimientos logísticos mejora la eficiencia operativa. Las capacitaciones fortalecen la competitividad y reducen los riesgos de incumplimiento en los procesos de exportación (PromPerú, 2024).

Impulsar la digitalización de los procesos aduaneros. Se recomienda ampliar el uso de la Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE) y otras plataformas digitales que permiten simplificar trámites, reducir tiempos de atención y mejorar la trazabilidad de las operaciones de exportación (MINCETUR, 2023).

Fomentar la coordinación entre los actores del comercio exterior. Una adecuada comunicación entre exportadores, agentes de aduana y transportistas garantiza la coherencia documental y logística en las operaciones internacionales. La planificación conjunta contribuye a optimizar recursos y evitar retrasos o sobrecostos (García & Huamán, 2022).

Seleccionar de forma estratégica los mecanismos de transporte y negociación internacional. Es necesario analizar los costos, tiempos y características del producto antes de elegir los términos comerciales (INCOTERMS) y el medio de transporte. Una decisión adecuada influye directamente en la rentabilidad y cumplimiento de los plazos de entrega (Organización Mundial del Comercio [OMC], 2024).

Fortalecer la sostenibilidad y formalización del comercio exterior. Se recomienda que las empresas incorporen prácticas sostenibles y responsables en sus operaciones de exportación, alineadas con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) y las políticas nacionales de competitividad, contribuyendo así a un comercio justo y transparente (CEPLAN, 2024).

CAPÍTULO III

Permisos y licencias



CAPÍTULO III

PERMISOS Y LICENCIAS

Fundamentos generales

Definición general

Los permisos y licencias de exportación son documentos oficiales emitidos por entidades sectoriales que certifican que un producto cumple con los requisitos que la normativa nacional e internacional exige para salir del país. MINCETUR (2024) señala que estas autorizaciones verifican aspectos sanitarios, fitosanitarios, técnicos, ambientales, legales o de seguridad, dependiendo del tipo de mercancía.

Entidades responsables en el Perú

- **SENASA:** Emite certificados sanitarios y fitosanitarios para productos agropecuarios, asegurando la inocuidad y el control de plagas en la carga exportadora (SENASA, 2024).
- **SANIPES:** Autoriza la exportación de productos hidrobiológicos, garantizando higiene, trazabilidad y cumplimiento de estándares internacionales (SANIPES, 2023).
- **SERFOR:** Regula permisos para exportación de recursos forestales y fauna Silvestre, velando por la sostenibilidad y cumplimiento de la convención CITES (SERFOR, 2021).
- **DIGESA:** Supervisa autorizaciones sanitarias de alimentos procesados y productos industriales (DIGESA, 2021).
- **SUNAT:** Integra los permisos a los procesos aduaneros mediante la declaración aduanera de mercancías (SUNAT, 2020).

Naturaleza y obligatoriedad

Los permisos son obligatorios cuando la normativa lo establece. Por ejemplo, la exportación de productos agrícolas requiere un certificado fitosanitario, mientras que los productos industriales pueden necesitar una certificación técnica. Estas disposiciones buscan evitar riesgos sanitarios, proteger recursos naturales, prevenir el comercio ilegal y garantizar la seguridad del consumidor internacional.

Relación de la VUCE y la digitalización

MINCETUR (2022) destaca que, gracias a la ventanilla única de comercio exterior (VUCE), la gestión de permisos ahora es más ágil, pues centraliza trámites, digitaliza documentos y reduce tiempos administrativos. Esto simplifica el proceso para los exportadores y mejora la fiscalización del estado.

Importancia de los permisos y licencias en el proceso de exportación

Obtener un permiso o licencia no es un trámite accesorio, sino un componente crítico que impacta directamente en la competitividad, seguridad y legalidad de las operaciones de exportación. Su importancia puede entenderse desde distintos enfoques:

Garantía de calidad e inocuidad

Para todos los productos agrícolas y alimentos, lo que viene a ser los permisos sanitarios y fitosanitarios son esenciales para validar que la mercancía no representa riesgos para la salud de la sociedad. Según SENASA (2024), nos indica que el certificado fitosanitario asegura el cumplimiento de los requisitos del país de donde llegara la mercadería, esto evita la propagación de plagas y reduciendo el riesgo de rechazo de la mercancía en puertos extranjeros.

Por su parte, el autor SANIPES (2023) nos indica que los mercados más exigentes demandan una trazabilidad muy completa y controles sanitarios rigurosos en productos hidrobiológicos, lo que hace indispensable contar con certificaciones que vienen a ser adecuadas.

Seguridad legal y cumplimiento normativo

Los permisos permiten demostrar que la empresa cumple con normas nacionales. SUNAT (2019) señala que la falta de autorizaciones puede originar multas, retención de la mercancía o incluso la suspensión del exportador. Además, en casos de incumplimientos graves, las sanciones pueden incluir la cancelación de autorizaciones para operar.

El cumplimiento normativo puede también reducir riesgos comerciales, ya que evita controversias legales con compradores y asegura que los contratos se ejecuten según lo pactado, según lo señala el código civil (1984).

Acceso a mercados internacionales y preferencias arancelarias

Muchos países exigen certificaciones específicas para permitir la entrada de productos de origen extranjero. Por ejemplo, la certificación de origen, emitida o validada por entidades peruanas según MINCETUR (2025), permite acceder a preferencias arancelarias en tratados de libre comercio.

La sociedad Nacional de industrias (2023) indica que este certificado incrementa la competitividad de los exportadores al reducir costos en los países de destino.

Protección del medio ambiente y recursos naturales

Los permisos de SERFOR y los asociados a CITES (2021) evitan la exportación ilegal o insostenible de especies protegidas. Estos documentos certifican que la extracción o producción del recurso ha sido realizada de manera legal y sostenible, preservando ecosistemas sensibles.

Mejora en la reputación y confianza del exportador

El cumplimiento impecable de requisitos demuestra profesionalismo y responsabilidad. MINCETUR (2022) señala que las empresas que mantienen sus permisos al día suelen tener mayor facilidad para establecer relaciones comerciales de largo plazo y acceder a cadenas de suministro globales más rigurosas.

Tipos de permisos y licencias en la exportación peruana

Para el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2024), los permisos y licencias en la exportación peruana son autorizadas y emitidas por las entidades del estado que certifican que un producto cumple los requisitos sanitarios, técnicos, legales, ambientales, o de seguridad exigidos para su salida del país. Estos documentos garantizan que la mercancía enviada al exterior cumple los estándares nacionales y la exigencia del país importador, asegurando la trazabilidad, legalidad y calidad del producto.

Certificados Sanitarios y Fitosanitarios

Son autorizaciones emitidas por la SENASA que verifican que los productos agrícolas, animales y alimentos cumplan los requisitos sanitarios y de inocuidad exigidos por el país destino. Su objetivo es evitar la propagación de plagas, enfermedades y garantizar que los productos sean aptos para el comercio internacional, SENASA señala que el certificado fitosanitario de exportación asegura que las plantas y productos vegetales cumplan los requisitos del país importador y no representen riesgos fitosanitarios.

Asimismo, el organismo indica que la certificación fitosanitaria baja los riesgos, agilizando las exportaciones, manteniendo el control sanitario requerido para mercados más exigentes, (Servicio Nacional de Sanidad Agraria del Perú, 2024)

Certificación de Origen

Es un documento que acredita que los productos exportados son originarios del Perú, permitiendo acceder a preferencias arancelarias establecidas en los tratados del libre comercio. El MINCETUR explica que esta certificación puede ser emitida por entidades autorizadas o mediante auto certificación, según las reglas del origen de cada acuerdo comercial (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2025).

Asimismo, la Sociedad Nacional de Industrias recalca que el certificado de origen es fundamental para que los productos peruanos ingresen a mercados internacionales con tarifas preferenciales, mejorando su competitividad (Sociedad Nacional de Industrias, 2023).

Permisos para recursos forestales y fauna silvestre

Los permisos emitidos regulan la exportación de madera, productos forestales y especies de fauna silvestre, con el fin de asegurar la legalidad, sostenibilidad y trazabilidad de los recursos naturales peruanos. Además, SERFOR establece que para exportar productos forestales deben presentar dictamen de extracción no perjudicial y documentación que demuestren el manejo sostenible del recurso. Asimismo, señala que estos procedimientos están alineados con la convención CITES, garantizando que la exportación no afecte la conservación de especies en riesgo (Servicio Nacional Forestal y de Fauna Silvestre, 2021)

Licencias para productos hidrobiológicos (SANIPES)

Para exportar productos como peces, mariscos o alimentos hidrobiológicos congelados y procesados, las empresas deben contar con la autorización sanitaria emitida por SANIPES. Esta licencia certifica que los productos cumplen las normas de higiene, inocuidad y trazabilidad exigidas en el comercio internacional. Según SANIPES (2023), este certificado garantiza que la producción proviene de plantas autorizadas y que se han aplicado controles adecuados desde la extracción hasta el procesamiento. Asimismo, MINCETUR (2023) señala que esta certificación es obligatoria para cada lote exportado, porque permite demostrar la calidad y seguridad del producto frente a los mercados de destino.

Permisos para productos industriales y manufacturados

En el caso de los bienes industriales o manufacturados estos pueden exigirse permisos adicionales dependiendo del tipo de mercancía. Para productos que deben demostrar cumplimiento con normas técnicas, pueden solicitarse certificaciones de calidad emitidas por organismos autorizados. Según DIGESA (2022) esto ayuda a garantizar que el producto cumple con los estándares requeridos por los países compradores.

Asimismo, los alimentos procesados pueden requerir un registro sanitario si no están destinados exclusivamente a la exportación. DIGESA (2022) explica que este registro respalda que el producto es seguro para el consumo y que ha sido elaborado bajo condiciones adecuadas.

Por otro lado, ciertos productos químicos o sustancias reguladas requieren autorizaciones especiales antes de ser exportados. De acuerdo con la SIN (2020), estos permisos se gestionan mediante la VUCE y se formalizan mediante el documento SUCE el cual certifica que la mercancía no representa riesgos legales ni ambientales.

Mercancías restringidas o de uso sensible

Algunos bienes requieren un control estricto debido a su impacto en la seguridad, la cultura o el ambiente. En este sentido, el Ministerio del Interior regula la exportación de artículos como armas o explosivos, los cuales requieren permisos específicos debido a su riesgo potencial (SUNAT, 2023).

De igual manera, el Ministerio de Cultura supervisa la salida del país de piezas arqueológicas, artísticas o históricas, dado que constituyen patrimonio cultural que debe protegerse (Ministerio de Cultura, 2022).

En el ámbito ambiental, el Ministerio del Ambiente y las normas CITES gestionan los permisos para exportar especies protegidas o productos derivados de fauna y flora amenazada. Según CITES (2021), estas autorizaciones evitan el comercio ilegal y aseguran que la extracción de recursos naturales se realice de manera responsable.

Proceso general para obtener permisos y licencias

El procedimiento puede variar según el tipo de producto, pero generalmente incluye:

Registro del exportador

La persona que desee aspirar a exportar tiene la obligación de iniciar su formalización mediante la inscripción en el Registro Único de contribuyentes (RUC) que esta a cargo de la SUNAT, esto se debe a que el RUC es el registro informatizado que es de carácter

obligatorios para toda persona natural o jurídica que realizan actividades económicas en el Perú. (SUNAT, 2020)

Además, se tiene que hacer el registro en el Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE), donde se consolidan tanto los trámites como los procedimientos de las entidades públicas que tiene vínculo con el comercio exterior mediante un único punto de acceso (MINCETUR, 2022), lo cual agiliza la gestión documental digital.

Identificación de requisitos

La identificación de los requisitos se le considera una fase crítica, debido a que el exportador tiene que determinar con precisión cuales son los permisos específicos del producto según su naturaleza y su categoría arancelaria.

Adicional a esto se hacen las consultas sobre las normas de país al cual está destinado, tales como las medidas sanitarias y fitosanitarias (MSF) debido a que estas varían significativamente entre mercado, el cual es uno de los principales desafíos que tiene los exportadores. (Bueno & Kornher, 2022).

Solicitud del permiso

Luego de identificar los requisitos, se redacta una solicitud formal ante la entidad correspondiente, pueden ser la SENASA, SANIPES, SERFOR, entre otros; esto se realiza a través de la VUCE.

Se tiene en cuenta que durante el proceso es de manera obligatoria presentar una documentación técnica completa y válida, donde se incluyan datos del producto como: informes de análisis de laboratorio, fichas técnicas, protocolos, etc. (Karklina-Admine et al., 2024)

Por último, se realiza un pago por los derechos administrativos según corresponda, donde el monto y el método de pago se establecen desde la misma entidad emisora para dar curso con la evaluación de los expedientes.

Evaluación y verificación

Esta etapa consiste en el control de todos los detalles técnicos y documentarios, esta revisión es llevada a cabo por las autoridades responsable (MINCETUR y SUNAT), estos agentes tienen la obligación de asegurar que los productos que salgan del país cumplen con las condiciones sanitarias, fitosanitarias, técnicas y demás exigencias para así autorizar su exportación.

La presente fase consta de:

- Inspecciones físicas en origen (pre-embarque)
- Muestreo
- Análisis de laboratorio
- Verificar documentos
- Auditorías de procesos productivos
- Auditoría de sistemas de gestión de calidad

La presente investigación o verificación se lleva a cabo con el fin de:

- Proteger y garantizar la salud pública
- Proteger el medio ambiente: (productos agrícolas y alimentos)
- Reducir riesgos operativos
- Reducir el riesgo comercial
- Facilitar aceptación en el mercado de destino

Las prácticas de inspecciones e investigaciones para con los productos de exportación hoy en día se realizan basadas en la gestión de riesgos, es decir, que los controles se hacen más a las actividades o productos con más incidentes históricamente. Para los productos que necesiten permisos sanitarios o fitosanitarios como pueden ser las frutas, pescado, verduras/hortalizas, en los registros de inspecciones se documenta que aumenta el precio o la inversión para cumplir con los requerimientos establecidos, a cambio de mejorar la aceptación en el extranjero por su buena calidad.

Prácticas recomendadas

- Protocolos de muestreo
- Digitalización de los documentos
- Vinculación al expediente de la partida
- Enfoque de riesgos

Emisión de permisos y/o licencias

Cuando se haya superado con éxito la fase de verificación y evaluación, se remiten los permisos por las entidades responsables. Hoy en día, los trámites se hacen de manera virtual o electrónica, y también se vincula al expediente digital de la empresa exportadora mediante el VUCE. El uso de herramientas virtuales redujo en gran medida los errores y el tiempo de corrección de estos, así como también los costos y el tiempo que se invierte en el papeleo, también beneficia al intercambio de certificados entre los países que se llevará a cabo el comercio.

Para poder llevar a cabo los trámites virtuales se necesitan cumplir con ciertas condiciones:

- Firma electrónica
- Sello de la autoridad
- Número de registro
- Metadatos (fecha/hora, laboratorio/inspector, caducidad)

En este punto es recomendable que las autoridades tomen algunas precauciones y notifique a la empresa exportadora y agente aduanas, para así generar acuerdos o mecanismos para luego poder revocar los permisos en casos de generarse incumplimientos posteriores.

Presentación en aduanas

Para poder despachar la mercancía en aduanas, el agente de aduanas tiene que adjuntar todos los permisos y certificados requeridos a la DAM (Declaración Aduanera de Mercancías) o en todo caso, a su equivalente electrónico/virtual. Luego de presentar los documentos requeridos, la autoridad aduanera tiene que verificar los documentos para poder dar la autorización y en función del resultado de perfil de riesgos, autorizar:

- Despacho de mercancía
- Inspección de la mercancía
- Retención de la mercancía

Los registros de gestión de riesgos en aduanas, sumada a la evidencia académica, se obtiene algunas recomendaciones:

- Hacer controles antes del arribo y después del despacho
- Verificar que los documentos y permisos estén de manera electrónica
- Brindar el acceso a los documentos electrónicos al agente de aduanas
- Realizar copias digitales y físicas de respaldo de todos los documentos
- Implementar tiempos de verificación en la planificación logística
- Incluir posibles inspecciones

Consecuencias de no cumplir con los permisos y licencias

Retención o rechazo de mercancías en aduanas

Cuando un exportador no tiene al día los permisos o licencias que la norma pide, la aduana puede frenar la carga casi de inmediato. A veces solo la dejan retenida por un corto tiempo, pero en otras ocasiones la inmovilizan más de lo previsto o incluso la

rechazan, lo que termina generando gastos de almacenaje que no estaban en los planes y tensión con el comprador del exterior. La SUNAT está autorizada a intervenir cualquier mercancía que no cumpla con las exigencias sanitarias o sectoriales que marca la Ley General de Aduanas y su reglamento. (D. Leg. N.º 1053, 2008).

Multas y sanciones

Aparte de detener la mercancía, la falta de permisos puede llevar a que SUNAT imponga multas, dependiendo del tipo de producto. Estas sanciones no solo aumentan los costos, también afectan la imagen del exportador frente a bancos o futuros socios, lo que puede complicar nuevas operaciones. La Tabla de Infracciones y Sanciones señala penalidades por declaraciones incompletas, datos incorrectos o por no contar con las autorizaciones necesarias, algo que muchas veces se nota recién cuando el problema ya está encima. (SUNAT, 2019).

Pérdida de contratos comerciales

Cuando un exportador no cumple con los requisitos que exigen las autoridades, puede terminar perdiendo contratos que ya estaban firmados. Muchos acuerdos incluyen cláusulas donde se pide respetar normas, certificaciones sanitarias o fitosanitarias, y cualquier fallo en eso se considera un incumplimiento directo. Esto lleva a que el cliente decida cancelar el contrato o resolverlo antes de tiempo, algo que suele generar tensiones y, a veces, daños económicos difíciles de recuperar. El Código Civil respalda estas situaciones porque regula qué ocurre cuando una de las partes no cumple y cómo se manejan los daños o la resolución del contrato por causas atribuibles al exportador (Código Civil, 1984).

Restricciones para operar como exportador

La SUNAT tiene la capacidad de sancionar a quienes participan en el comercio exterior cuando no cumplen las reglas, y esas sanciones pueden ir desde multas hasta la suspensión o cancelación del permiso para operar. Los operadores deben mantener siempre los requisitos que les permiten funcionar, y cuando acumulan faltas o no corrigen problemas como la renovación de garantías, pueden quedar imposibilitados de seguir despachando o incluso perder la autorización por completo. También se pueden quedar sin certificaciones especiales si dejan de cumplir los estándares que las justifican. En general, la reiteración de incumplimientos es lo que más rápido empuja a la suspensión o cancelación de sus habilitaciones (D. Leg. N.º 1053, 2008).



CAPÍTULO IV

Entidades reguladoras y matriz de costos

CAPÍTULO IV

ENTIDADES REGULADORAS Y MATRIZ DE COSTOS

Importancia en procesos de exportación

La regulación en el comercio exterior cumple una función esencial para garantizar el cumplimiento de la normativa vigente, prevenir actos ilícitos y asegurar la transparencia en las operaciones. En el caso peruano, la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT) es la entidad encargada de supervisar y controlar el ingreso y salida de mercancías, asegurando que las actividades comerciales se desarrollen bajo estándares legales y tributarios adecuados (SUNAT, s. f.).

Asimismo, la Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE), creada mediante la Ley N.º 28977, ha contribuido a la simplificación administrativa al integrar en una sola plataforma los procedimientos necesarios para la exportación e importación, reduciendo tiempos y costos para los operadores de comercio exterior (VUCE, 2024). De igual forma, organismos internacionales como la Organización Mundial del Comercio (OMC) y la Organización Mundial de Aduanas (OMA) promueven la cooperación entre países y el establecimiento de normas comunes que faciliten el intercambio comercial en condiciones equitativas.

De esta forma, las entidades reguladoras no solo garantizan el cumplimiento de la ley, sino que también actúan como facilitadoras del comercio exterior, contribuyendo a que las empresas desarrollen sus actividades en escenarios más estables y competitivos.

Relación Entre la Gestión de Costos y la Competitividad Empresarial

El control de costos constituye un elemento clave dentro de la estrategia empresarial para aquellas organizaciones que operan en mercados internacionales. En este ámbito, la matriz de costos funciona como un instrumento de análisis que permite reconocer y organizar cada desembolso generado en una operación de comercio exterior, incluyendo transporte, seguros, aranceles, gestiones aduaneras, certificaciones y servicios logísticos.

Debido a estas herramientas, las empresas pueden calcular con mayor exactitud el valor final de sus productos, detectar áreas donde es posible reducir gastos y tomar decisiones que fortalezcan la rentabilidad y mejoren el desempeño de sus operaciones. Según el MINCETUR, (2023) la adecuada gestión de los costos constituye un factor clave para mejorar la

competitividad, ya que permite ofrecer precios acordes al mercado internacional sin comprometer la calidad del producto ni la sostenibilidad financiera de la organización.

Entidades Reguladoras del Comercio Exterior en Perú

Instituciones Públicas En el Perú

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo – MINCETUR

Según la página oficial del ministerio, MINCETUR es el órgano rector encargado de definir, dirigir, ejecutar, coordinar y supervisar la política de comercio exterior y turismo en el Perú

Funciones principales:

- Desarrollar la política de comercio exterior del país, lo que incluye negociaciones internacionales, cumplimiento de normas de la Organización Mundial del Comercio, y promoción de bienes y servicios peruanos en los mercados globales.
- Promueve el turismo del Perú, fomenta la diversificación y consolidación de la oferta y la demanda turística, facilitando la inversión en turismo y fortaleciendo la infraestructura e imagen del país como destino sostenible.

Su visión se centra a que Perú sea “un país exportador de una oferta de bienes y servicios con valor agregado, competitivo, diversificado y consolidado en los mercados internacionales; reconocido internacionalmente como destino turístico sostenible; donde el comercio exterior y el turismo contribuyan a la inclusión social y a mejorar los niveles de vida de la población” (MINCETUR, 2024).

Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo- PROMPERU

PROMPERÚ es una institución del Estado peruano que depende del Ministerio de Comercio Exterior y turismo y se encarga de promover las exportaciones, el turismo y la imagen del Perú en el mundo. Su objetivo es dar a conocer los productos y servicios peruanos en los mercados internacionales, atraer turistas

y fortalecer la identidad del país. A través de campañas, ferias y plataformas como Perú Marketplace, ayuda a las empresas peruanas a vender sus productos fuera del país y apoya el desarrollo el turismo sostenible en todas las regiones. En resumen, Promperú busca que el Perú crezca económicamente, sea reconocido por su cultura y calidad, y que las oportunidades lleguen a más peruanos.

CRECEMYPE

Programa del Estado peruano que busca apoyar el crecimiento y la formalización de las micro y pequeñas empresas. Está vinculado al Ministerio de la Producción – PRODUCE y ofrece orientación, capacitación y asistencia técnica para que los emprendedores mejoren la gestión de sus negocios, aumenten su productividad y puedan acceder a nuevos mercados. Además, ayuda a las personas a formalizar su empresa, obtener su RUC, y registrarse en el sistema REMYPE. A través de talleres, asesorías y material informativo, impulsa a que las pequeñas empresas sean más competitivas, generen empleo y contribuyan al desarrollo económico de sus regiones y del país.

Dirección General de Salud Ambiental – DIGESA

Entidad del Ministerio de la Salud – MINSA, encargada de garantizar que los productos alimenticios, bebidas, cosméticos y otros bienes de consumo cumplan con las normas sanitarias antes de ser exportadas o importadas.

Su función principal es proteger la salud pública, asegurando que los productos que ingresan o salen del país sean seguros, inocuos y de calidad. En el comercio internacional, evalúa, autoriza y certifica que los productos cumplan con requisitos de higiene, etiquetado y contenidos establecidos por la legislación peruana y los acuerdos internacionales (DIGESA, 2023).

Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Producción de la Propiedad Intelectual – INDECOPI

Su labor está orientada a promover un entorno comercial justo y transparente, tanto para empresas nacionales como extranjeras. Supervisa y regula prácticas comerciales desleales como dumping que significa la venta de productos importados a precios inferiores a su costo real; o los subsidios que afectan a la producción nacional. Además, protege las marcas, patentes y denominaciones de origen, lo que permite que los productos peruanos se posicionen con identidad y seguridad jurídica en los mercados internacionales.

Asimismo, vela por la defensa del consumidor, asegurando que los bienes y servicios ofrecidos cumplan con los estándares de calidad y no generen engaños en el comercio transfronterizo.

Instituto Tecnológico Pesquero del Perú – ITP

Institución pública adscrita al Ministerio de la Producción. Su objetivo es mejorar la calidad, la innovación y la competitividad del sector pesquero y acuícola peruano. Su función principal es brindar asistencia técnica, capacitación, investigación y certificación a las empresas que elaboran productos pesqueros, asegurando que cumplan con los estándares de calidad e inocuidad exigidos por los mercados internacionales.

A través de centros tecnológicos como CITE pesquero, ayuda a las empresas a mejorar sus procesos de producción y transformación, promueve la diversificación de productos derivados de la pesca y apoya en la obtención de certificaciones sanitarias y de calidad necesarias para exportar.

Servicio Nacional de Sanidad Agraria – SENASA

Organismo adscrito al Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego – MIDAGRI. Se encarga de proteger y garantizar la sanidad agraria y la inocuidad de los alimentos de origen agropecuario. En el ámbito del comercio internacional, cumple un papel esencial, ya que controla y certifica la calidad sanitaria de los productos agrícolas y pecuarios que se exportan e importan, asegurando que cumplan con las normas nacionales e internacionales.

Parte de sus funciones es emitir certificados fitosanitarios y zoosanitarios que facilita a los productos peruanos ingresar a los mercados del exterior y, al mismo tiempo, revisa minuciosamente los productos importados para evitar el ingreso de patógenos o enfermedades que puedan afectar la producción peruana.

Superintendencia Nacional de Administración Tributaria – SUNAT

La SUNAT es una institución del Estado peruano que se encarga de cobrar los impuestos dentro del país y también los relacionados con el comercio exterior. En el área de aduana, cumple un papel muy importante porque, a través de la Intendencia Nacional de Aduanas, supervisa, controla y facilita que las mercancías entren y salgan del Perú.

Entre sus funciones está cobrar los impuestos y aranceles de importación y exportación, asegurarse de que se cumplan las normas de comercio exterior y combatir el contrabando y la evasión de impuestos. Además, la SUNAT busca

hacer más rápidos y simples los trámites de comercio internacional usando herramientas como la Declaración Aduanera de Mercancías y la Ventanilla Única de Comercio Exterior (SUNAT, 2025).

Instituciones Privadas en el Perú

Asociación de Exportadores del Perú -ADEX.

La ADEX es una institución privada sin fines de lucro que representa y apoya a las empresas peruanas exportadoras. Su objetivo es ayudar a que las exportaciones peruanas crezcan y se diversifiquen. Para eso, ofrece asesoría técnica, capacitaciones, información sobre mercados internacionales y apoyo para promocionar productos en otros países.

Además, sirve como un puente entre las empresas privadas y el Estado, proponiendo ideas y políticas que mejoren la competitividad del Perú en el comercio mundial. También organiza ferias, ruedas de negocio y misiones comerciales, donde las empresas pueden mostrar sus productos y conectarse con posibles compradores de otros países (MRE, s.f.).

Asociación de Gremios Productores Agroexportadores del Perú -AGAP.

Es una organización que reúne a los principales gremios y empresas dedicadas a la agroexportación en el Perú. Su objetivo es apoyar el crecimiento sostenible y competitivo de los productos agrícolas que exportan, representando al sector frente al Estado y los mercados internacionales.

Trabaja para mejorar la producción, la calidad y la sostenibilidad de los productos agrícolas, y ayuda a que puedan ingresar a nuevos mercados mediante normas fitosanitarias, certificaciones y buenas prácticas. Además, promueve la innovación, la responsabilidad social y la capacitación de los productores para que los alimentos peruanos mantengan su buena reputación en el exterior.

Asociación de Productores de Cítricos del Perú

PROCITRUS es una organización sin fines de lucro que reúne a productores, empacadores y exportadores de cítricos en el Perú. Su objetivo principal es mejorar la competitividad del sector cítrico y asegurar que los productos destinados a la exportación cumplan con altos niveles de calidad, inocuidad y trazabilidad.

Asociación de Productores de Palta Hass del Perú

Asociación sin fines de lucro que agrupa a los productores empaques y exportadores de palta Hass del país. Tiene como objetivo promover, coordinar y fortalecer la producción y exportación de palta peruana, asegurando que cumpla con los estándares de calidad de calidad.

Asociación Peruana de Avicultura

Organización sin fines de lucro que agrupa a las principales empresas dedicadas a la producción, industrialización y comercialización de carne de ave, huevos y derivados del país. Su objetivo es fortalecer la competitividad y sostenibilidad del sector avícola peruano.

Gracias a su gestión el sector avícola peruano ha alcanzado niveles de producción que cubren más del 70% del consumo nacional de proteína animal, consolidándose como un pilar fundamental en la seguridad alimentaria del país y con creciente proyección hacia los mercados internacionales (APA, 2023).

Asociación Peruana de Productores de Software – APESOFT

Institución que agrupa a las empresas desarrolladoras de software y servicios tecnológicos del Perú, desempeña un papel importante en la exportación de software, soluciones digitales y servicios tecnológicos peruanos, promoviendo la innovación, competitividad y presencia internacional de la industria tecnológica nacional.

Asimismo, trabaja en conjunto con entidades como PROMPERÚ, MINCETUR y el Ministerio de la Producción, para apoyar a las empresas tecnológicas en su proceso de internacionalización, misiones comerciales y programas de certificación de calidad como CMMI o ISO, que son exigidos en mercados globales.

Cámara de Comercio de Lima.

La Cámara de Comercio de Lima es una de las organizaciones empresariales más antiguas y representativas del país. Fue fundada en 1888 con el propósito de representar, promover y defender los intereses del sector empresarial peruano. Con el paso del tiempo, esta institución se ha convertido en un actor fundamental dentro del desarrollo económico y comercial del Perú, Funcionando como un puente de comunicación entre el Estado, la empresa privada y los mercados internacionales.

La CCL cumple el rol de plataforma de coordinación institucional, promoviendo la formalización de negocios, el uso de nuevas tecnologías y la modernización

de los procesos vinculados al comercio exterior. Asimismo, participa de manera activa en la elaboración de propuestas y lineamientos de política pública que buscan elevar la competitividad nacional y fortalecer la inserción del país en los distintos acuerdos y tratados comerciales a nivel global.

Cámara Nacional de Comercio, Producción y Servicios - Perú Cámaras.

Organización gremial nacional que integra a las cámaras de comercio regionales, asociaciones y gremios productivos del país. Su misión principal es representar y fortalecer el desarrollo del sector empresarial peruano, impulsando la integración económica y comercial del sector empresarial peruano, impulsando la integración económica y comercial entre las diferentes regiones del Perú y promoviendo su proyección hacia los mercados internacionales.

Este organismo impulsa la exportación de productos regionales, la diversificación de mercados y la participación de empresarios nacionales en ferias y misiones comerciales internacionales, en coordinación con entidades como PROMPERÚ, MINCETUR y las cámaras de comercio binacionales.

Cámara Peruana de Café.

Organización que agrupa a productores, exportadores, cooperativas y empresas dedicadas a la cadena productiva del café peruano. Su objetivo es representar al sector cafetalero. Coordinando estrategias entre los productores, el Estado y los compradores externos, para mejorar la productividad, trazabilidad y certificación de origen del café peruano. Impulsa la participación del Perú en ferias internacionales, la articulación comercial entre las cooperativas y los importadores globales.

Cámara Peruana de Franquicias.

La Cámara Peruana de Franquicias es una asociación privada sin fines de lucro que reúne a marcas y empresas que trabajan con el modelo de franquicias en el Perú. Su objetivo es impulsar el crecimiento y la profesionalización de este sector, promoviendo la innovación, la inversión y la expansión de franquicias peruanas hacia otros países. Ofrece asesoría y capacitación a las empresas que buscan internacionalizarse y también facilita la llegada de franquicias extranjeras al Perú para fortalecer el mercado local. Además, promueve la formalidad y reglas claras entre franquiciantes y franquiciados, asegurando relaciones transparentes y, sobre todo justas.

Confederación Nacional de Instituciones Empresariales Privadas – CONFIEP.

Cumple el papel de voz unificadora del empresario peruano en los grandes debates nacionales. No solo representa intereses económicos, sino que también participa activamente en la construcción de políticas públicas relacionadas con la educación, la sostenibilidad, la inclusión social y la lucha contra la informalidad.

En aras a su responsabilidad social empresarial, la confederación impulsa programas y alianzas estratégicas que fomentan el desarrollo sostenible, el respeto por los derechos laborales y el cuidado al medio ambiente. Es así, que muchas de las empresas que forman parte de la confederación lideran proyectos que contribuyen a mejorar la calidad de vida en comunidades vulnerables, especialmente en zonas rurales.

Convención Nacional del Agro Peruano – CONVEAGRO.

Organización que representa a los productores agrarios y a las instituciones vinculadas al sector agropecuario del Perú. Funciona como un espacio de dialogo, concentración y propuesta entre el Estado, los gremios agrícolas, las cooperativas, las asociaciones de productores y la sociedad civil.

Su importancia radica en su compromiso con los pequeños y medianos productores, promoviendo su asociatividad, el acceso a financiamiento, la innovación tecnológica y la mejora de las condiciones de comercialización, para que los agricultores puedan competir en igualdad de condiciones en el mercado.

Instituto Peruano de Alpaca y Camélidos – IPAC.

Este instituto se dedica a la promoción, investigación y desarrollo sostenible de la ganadería de camélidos sudamericanos, especialmente de la alpaca, una de las especies más representativas del Perú. Su propósito es mejorar la competitividad y sostenibilidad del sector alpaquero, impulsando la calidad de la fibra, la innovación tecnológica y el bienestar de las comunidades altoandinas que dependen de esta actividad.

Sociedad de Comercio Exterior del Perú – COMEXPERU.

Organización privada fundada en 1988 que representa a las empresas vinculadas al comercio exterior y la inversión. Su misión es impulsar la competitividad y el crecimiento económico del país mediante la promoción del libre comercio, la apertura de mercados y la imagen del clima de negocios.

Organismos a nivel Mundial

Organización Mundial del Comercio.

La OMC es un organismo internacional creado en 1995 que regula el comercio entre países. Su sede está en Ginebra, Suiza, y tiene más de 160 miembros, en la que Perú está incluido. Su función principal es asegurar que el comercio internacional sea libre, justo y ordenado, evitando barreras innecesarias y promoviendo la cooperación. La OMC administra los acuerdos comerciales que establece las reglas que los países deben seguir en temas como aranceles, subsidios y propiedad intelectual. Además, cuenta con un sistema para resolver conflictos comerciales entre países de manera pacífica, lo que ayuda a mantener un comercio estable y contribuye al desarrollo económico (OMC, 2021).

Organización Mundial de Aduanas.

La OMA es un organismo internacional creado en 1952 que reúne a las aduanas de más de 180 países incluyendo a Perú. Su sede está en Bruselas, Bélgica, y su propósito es mejorar la eficiencia y la cooperación entre las aduanas para facilitar el comercio internacional y proteger las fronteras. La OMA también crea normas y estándares que hacen que las operaciones de comercio exterior sean más seguras, rápidas y claras. Uno de sus aportes más importantes es el Sistema Armonizado, una herramienta que permite clasificar todos los productos que se comercian en el mundo, ayudando al control aduanero y a la correcta recaudación de impuestos.

Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo.

La UNCTAD es un organismo de la ONU creado en 1964 que ayuda a los países, especialmente los que están en desarrollo, a que mejoren su economía a través del comercio y la inversión. Con sede en Ginebra y más de 190 países miembros, trabaja para que el comercio mundial sea una herramienta de crecimiento y reducción de la pobreza. Para ello, brinda estudios, asesoría y capacitaciones, y ofrece apoyo técnico en temas de inversión extranjera, transporte, tecnología, finanzas y desarrollo sostenible, ayudando a que los países se integren mejor en la economía mundial.

Entre sus funciones principales están sus publicaciones de informes reconocidos, como el informe sobre Comercio y Desarrollo y el Informe sobre Inversión Mundial, que orientan las políticas económicas de muchos países y

organismos internacionales. Estos estudios permiten comprender mejor las desigualdades del sistema económico mundial y proponer soluciones más justas (SUBREI, s.f).

Fondo Monetario Internacional.

El FMI es una organización creada en 1944 que reúne a 190 países, incluido el Perú, y tiene como objetivo mantener la estabilidad financiera mundial. Su trabajo consiste en supervisar las políticas económicas de los países, dar apoyo técnico y ofrecer préstamos cuando enfrentan problemas para cumplir sus obligaciones externas. También publica informes importantes sobre la economía global, que ayudan a los gobiernos a tomar mejores decisiones. Su sede está en Washington D. C; Estados Unidos.

Funciones Específicas de las Entidades Reguladoras

En el comercio exterior peruano, es esencial la intervención de varios organismos reguladores para asegurar la legalidad, la seguridad y la competitividad de las transacciones. Cada institución desempeña tareas particulares que afectan directamente en los costos, tiempos y requisitos relacionados con la exportación e importación de bienes y servicios. La correcta articulación entre estas entidades resulta determinante para evitar retrasos, sobrecostos y barreras innecesarias en la cadena logística.

- **SUNAT (Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria):** Administra y fiscaliza los tributos internos y aduaneros relacionados con el comercio exterior. Supervisa el cumplimiento de las obligaciones tributarias, gestiona los regímenes aduaneros y previene el contrabando y la evasión fiscal. Sus decisiones respecto a clasificación arancelaria, valoración aduanera y revisión documental influyen directamente en los tiempos de despacho y costos logísticos.
- **MINCETUR (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo):** Es la entidad encargada de diseñar y coordinar las estrategias nacionales relacionadas con el comercio internacional. Conduce las negociaciones de tratados comerciales y apoya el proceso de internacionalización de empresas peruanas. Gracias a su labor se habilitan nuevos mercados y se disminuyen obstáculos arancelarios y no arancelarios. Las normativas que emite influyen directamente en las condiciones de acceso y en el nivel de competitividad de los exportadores.

- **PRODUCE (Ministerio de la Producción):** Supervisa y promueve las actividades industriales, pesqueras y el desarrollo de las micro y pequeñas empresas. Define criterios técnicos para los procesos productivos y fomenta la innovación y la mejora constante. Sus iniciativas de capacitación y formalización pueden contribuir a reducir gastos operativos, aunque la adaptación a normas técnicas específicas puede generar costos iniciales para ciertos negocios.
- **SENASA (Servicio Nacional de Sanidad Agraria):** Es la entidad responsable de evaluar la condición sanitaria de los productos agrícolas y ganaderos destinados a la exportación. Mediante controles, análisis de laboratorio y verificaciones, asegura que la mercancía se alinee estrictamente con las exigencias del país comprador. Este respaldo es un requisito clave para impedir que los envíos sean retenidos o rechazados en las fronteras de destino, protegiendo así la inversión económica del exportador.
- **DIGESA (Dirección General de Salud Ambiental e Inocuidad Alimentaria):** Su función principal es vigilar la salubridad de los alimentos y productos destinados al consumo humano. Mediante el uso de registros sanitarios, fiscalizaciones y certificaciones oficiales, esta entidad valida que la mercancía de exportación se adjunte estrictamente a los protocolos de seguridad alimentaria. No acatar estas disposiciones puede derivar en penalizaciones económicas, la incautación de los productos o trabas directas al comercio internacional.
- **PROMPERÚ (Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo):** Esta entidad tiene la responsabilidad de impulsar el posicionamiento de la oferta nacional en el extranjero, facilitando asistencia especializada, inteligencia de mercados y el acceso a eventos feriales de talla mundial. Su gestión resulta clave para optimizar la inversión en actividades de comercialización y para ampliar el horizonte de negocios de las organizaciones exportadoras.

De forma integral, dichos organismos conforman una estructura institucional que respalda la legalidad, la excelencia y el nivel competitivo del sector exportador peruano. Asimismo, la articulación entre estas dependencias resulta determinante para eliminar redundancias, agilizar los procesos administrativos y garantizar que la oferta nacional se alinee con los requerimientos técnicos del mercado global.

Concepto de la Matriz de Costos

Este instrumento se concibe como un recurso estructurado, de naturaleza contable y financiera, diseñado para optimizar el proceso de detección, agrupación y cuantificación de las erogaciones implicadas en la colocación de mercancías en plazas extranjeras (Sbriglio, 2018). Su propósito va más allá de la básica aritmética de costos, orientándose hacia tres pilares esenciales para la gestión operativa del comercio exterior:

- **Identificación del Costo Total:** El instrumento tiene por objetivo agrupar con rigor su totalidad de los egresos incurridos durante el ciclo completo, desde la fase de manufactura hasta la entrega definitiva, siendo este un procedimiento indispensable para asegurar el retorno del capital invertido (Pérez, 2023).
- **Determinación Estratégica de Precios:** De acuerdo con Nagle (2002), poseer un entendimiento integral de los costos constituye un requisito esencial para diseñar políticas y tácticas de precios que aseguren la rentabilidad, preservando simultáneamente la capacidad competitiva dentro del mercado internacional.
- **Aplicación de Incoterms:** Esta herramienta establece un esquema metodológico diseñado para asignar de forma precisa las obligaciones financieras y los riesgos operativos, en estricta concordancia con la normativa de los términos de comercio internacional (Reglas de la ICC, 2020), definiendo así el precio de venta en cada punto de transferencia.

Componentes Estructurales de la Matriz

Para lograr la meta establecida, esta herramienta ordena los gastos conforme a las etapas de la Cadena de Distribución Física Internacional (CDFI), agrupándolos bajo las siguientes denominaciones:

Costos del Producto (Hasta EXW)

Este apartado engloba los desembolsos requeridos para situar la mercancía a disposición en las instalaciones del vendedor. En este contexto, Cartier (2001) sostiene que la estructura fundamental del costo se articula mediante dos componentes primordiales: el elemento físico (cantidad de factor) y el elemento monetario (costo de consumo). Se divide en:

- **Costos Directos (Variables):** Estos son aquellos que poseen una conexión directa y clara con la unidad producida. Principalmente incluyen la Materia Prima Directa (MPD) y la Mano de Obra Directa (MOD) (Vargas, 2017).
- **Costos Indirectos (CIF y Generales):** Son fundamentales para el proceso de producción, pero no se pueden asignar fácilmente a una unidad concreta. Engloban los Costos Indirectos de Fabricación (CIF), tales como mantenimiento, servicios de fábrica, junto con los gastos administrativos y de gestión (Vargas, 2017; Pérez, 2023).

Costos de Exportación y Logísticos Locales

Estos costos son los gastos adicionales que se generan en el país de origen para que el producto pueda ser enviado a nivel internacional, siendo fundamentales para establecer el precio en términos como FOB o FCA (Sbriglio, 2018).

- **Logística Interna:** Se engloba el empaque especializado de exportación, el embalaje, el unitarizado, y el Flete Interno desde la planta hasta el terminal o puerto de origen (Minervini, 2004).
- **Trámites Aduaneros y Documentación:** Comprende las tarifas del Agente de Aduana por el despacho, los gastos de manipulación en terminales y, de gran relevancia, el costo de las Certificaciones sanitarias o de calidad especificadas por el mercado de destino (Sbriglio, 2018; Promperú, 2023).

Costos Internacionales y en Destino

Estos costos fluctúan dependiendo el Incoterm pactado.

- **Costos de Tránsito Internacional:** Incluyen el costo de Flete Internacional (marítimo, aéreo o terrestre) y el Seguro Internacional de la mercancía el cual es obligatorio bajo las condiciones CIF y CIP.
- **Costos en el País Importador:** Para modalidades de entrega total, el exportador debe integrar los gastos de nacionalización, aranceles, impuestos de importación y el transporte final (Minervini, 2004).

El uso estricto de esta matriz, junto con un examen de la estructura de costos (fijos y variables), facilita a la empresa a tomar decisiones fundamentales sobre la viabilidad económica de la operación de exportación (Cartier, 2001).

Caso de la Matriz de Costos

Se considera una empresa exportadora del sector agroindustrial, el cual desglosa sus costos de unidad de producto. En la siguiente tabla presentamos un ejemplo con los valores en dólares.

Tabla 2

Matriz de costos

Categoría / Ítem	Monto (USD)
Costos directos	900.00
- Materia prima (insumos, fruta)	600.00
- Mano de obra (cosecha y empaque)	300.00
Costos indirectos	150.00
- Administración y gestión	80.00
- Mantenimiento y servicios generales	50.00
- Energía y servicios operativos	20.00
Costos logísticos y de exportación	150.00
- Transporte nacional e internacional	90.00
- Seguro de carga	20.00
- Trámites, certificaciones y aranceles (estimado)	40.00
Total, de costos (A)	1,200.00
Precio de exportación (FOB) (B)	1,500.00
Ganancia estimada por unidad (B – A)	300.00

Nota: Elaboración propia

Como se puede observar el costo total es de 1200 USD, el cual vendría ser la suma de los costos directos como la materia prima y la mano de obra, indirectos como los servicios de administración y logísticos. Tomando en cuenta el precio de exportación previamente acordado de 1500 USD, la ganancia estimada por unidad exportada será de 300 USD. El cálculo es necesario para fijar o proponer precios competitivos. El entender la estructura de costos nos permite ajustar los precios y estrategias de crecimiento de una forma más informada, maximizando así la eficiencia operativa.

De los fundamentos generales al territorio: el caso de la región Amazonas

Los cuatro primeros capítulos de esta obra han presentado, de manera ordenada y práctica, los fundamentos del proceso exportador en el Perú: la definición y los tipos de exportación, la estructura arancelaria y la nomenclatura, los documentos esenciales, los permisos y licencias sectoriales, las entidades reguladoras y la herramienta de la matriz de costos. Estos elementos constituyen el “lenguaje común” y el marco operativo que todo exportador debe dominar para insertarse de forma legal, eficiente y competitiva en los mercados internacionales.

Sin embargo, los fundamentos generales, por sí solos, no explican por qué algunas regiones logran consolidar una oferta exportable y otras enfrentan dificultades estructurales para traducir su potencial productivo en desarrollo territorial. La exportación no ocurre en el vacío: se realiza desde territorios concretos, con historias productivas, limitaciones de infraestructura, grados de asociatividad y capacidades institucionales específicas. Por ello, a partir del Capítulo V el enfoque del libro se desplaza del “cómo se exporta en el Perú” hacia el “cómo se exporta desde Amazonas y qué implica ello para el desarrollo de la región”.

Amazonas ofrece un caso particularmente revelador. Es la cuarta región productora de café del país y aporta cerca del 15 % de la producción nacional, además de contar con cacao de calidad reconocida y una denominación de origen (“Cacao Amazonas Perú”). Entre 2015 y 2024 sus exportaciones se multiplicaron por diez, alcanzando un récord de aproximadamente US\$ 91 millones en 2024, impulsadas casi exclusivamente por el café (96 % del valor). Canadá, la Unión Europea y Estados Unidos concentran el 91 % de sus ventas externas, beneficiadas por los tratados de libre comercio vigentes.

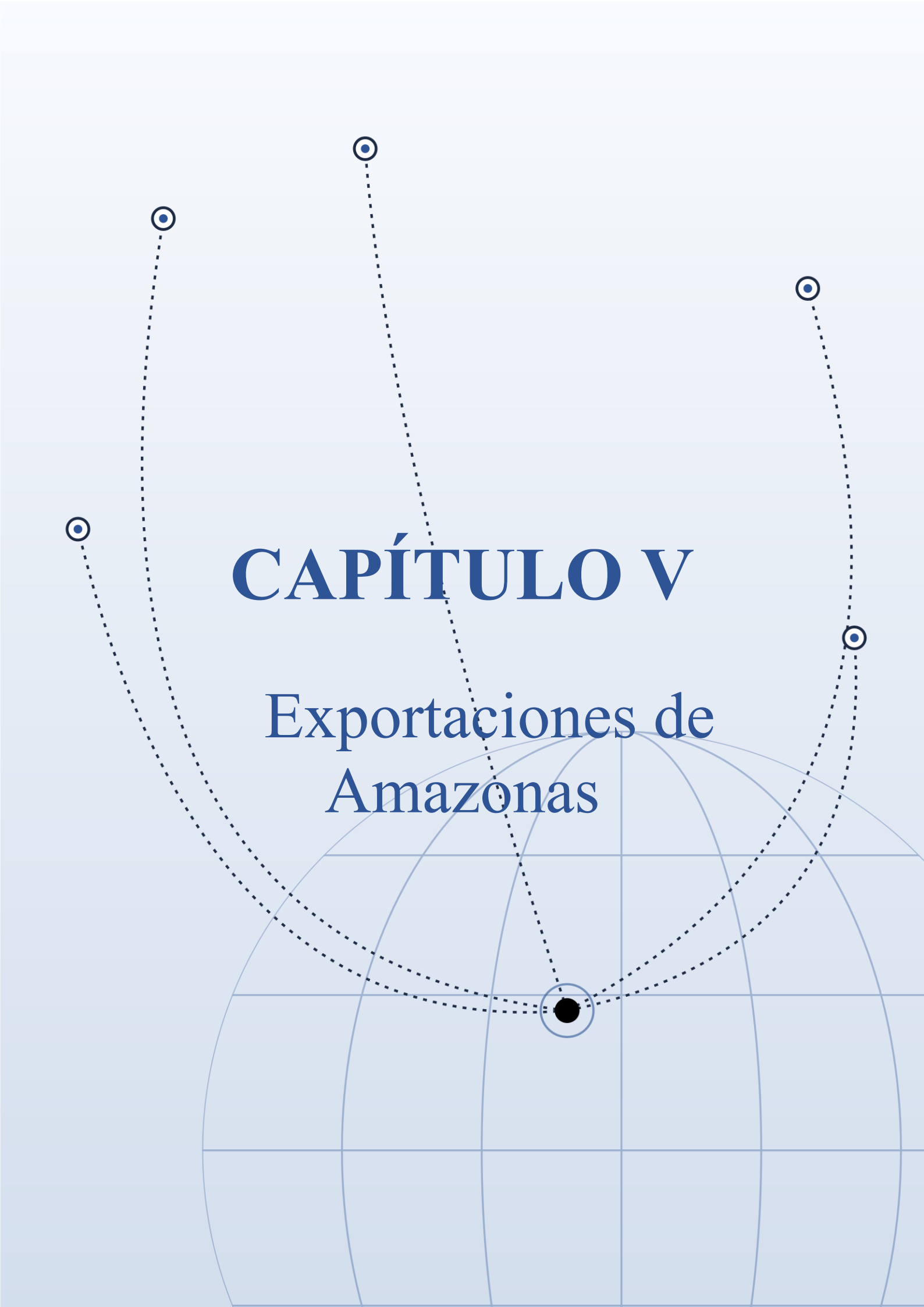
No obstante, los mismos fundamentos analizados en los capítulos anteriores permiten identificar con claridad las debilidades que limitan el impacto de este crecimiento. La alta concentración en un solo producto (monoexportación) expone a la región a la volatilidad de los precios internacionales. Una proporción significativa del café producido en Amazonas se traslada a otras regiones para su procesamiento y comercialización, lo que genera subregistro estadístico y, sobre todo, fuga de valor agregado. Los costos logísticos, aunque menores que en los corredores del centro y del sur del país (alrededor del 17-18 % del valor FOB en el corredor norte), siguen siendo elevados respecto a estándares internacionales y se concentran especialmente en el tramo chacra–centro de acopio. A ello se suman las crecientes exigencias de trazabilidad y sostenibilidad (como el Reglamento de Deforestación de la Unión Europea – EUDR) que los pequeños productores no siempre pueden cumplir sin apoyo técnico y financiero.

En este sentido, los Capítulos I a IV no son un preámbulo teórico desconectado del caso regional: son la caja de herramientas con la que se puede diagnosticar con precisión por qué el crecimiento exportador de Amazonas, siendo real y significativo, aún no se traduce plenamente en desarrollo territorial. La matriz de costos permite dimensionar el peso de la logística; el conocimiento de los permisos y certificaciones explica las barreras de acceso a mercados premium; la comprensión de los regímenes aduaneros y de la VUCE muestra las oportunidades de formalización y de reducción de costos de transacción; y el análisis de los tratados

comerciales esclarece por qué Canadá, la UE y Estados Unidos concentran casi la totalidad de las ventas.

A partir del Capítulo V, por tanto, el libro deja de describir el proceso exportador en abstracto y pasa a aplicar ese marco a un territorio concreto. Se examina la evolución 2015-2024, la composición de la canasta, los destinos, el aporte al PBI regional, la estructura de costos, los obstáculos críticos y las implicancias de política pública. El objetivo ya no es solo entender cómo se exporta, sino responder a una pregunta más ambiciosa: ¿bajo qué condiciones el crecimiento de las exportaciones de Amazonas puede convertirse en un motor efectivo de bienestar para las familias productoras y para el territorio que genera la riqueza?

Esta transición permite que el lector (estudiante, productor, técnico o autoridad) recorra el camino completo: primero adquiere las herramientas conceptuales y operativas, y luego las utiliza para interpretar la realidad de una región que, pese a sus limitaciones estructurales, ha demostrado capacidad de crecimiento y que aún tiene un amplio margen para retener más valor en origen.

A stylized globe with a grid of latitude and longitude lines is centered at the bottom. Overlaid on the globe are several dotted lines forming arcs that represent orbital paths. There are six nodes marked with small circles: one at the bottom center (a solid black circle with a blue outline), and five others (white circles with blue outlines) positioned at various points along the dotted arcs. The title text is centered in the upper half of the image.

CAPÍTULO V

Exportaciones de Amazonas

CAPÍTULO V

EXPORTACIONES DE AMAZONAS

Datos Generales

Contextualización

Las exportaciones en el Perú ya se han vuelto un motor clave para que la economía siga creciendo, porque traen divisas y ayudan a que el país se mantenga en el mercado internacional (PROMPERÚ, 2025). Según la misma entidad, en el 2024 las exportaciones peruanas llegaron más o menos a 74,7 mil millones de dólares, lo cual fue como 15,6% más que el año anterior. Por consiguiente, esto demuestra que el comercio exterior está bastante movido y que tiene un peso fuerte en la economía del país (PROMPERÚ, 2025). Incluso dicen que fue un récord histórico, así que deja claro que este sector tiene un rol bien importante en cómo el Perú se posiciona en el mercado internacional.

Además, hablando de la región Amazonas, CEPLAN comenta en su reporte sobre riesgos y oportunidades que su economía está bastante ligada a lo agropecuario y lo forestal. Es decir, que hay un potencial grande para aprovechar los recursos naturales de manera más sostenible (CEPLAN, 2022). También, mencionan que hay oportunidades para armar mejores cadenas productivas y mejorar la infraestructura, algo que ayudaría a que la región se conecte mejor con otros mercados, tanto dentro del país como fuera (CEPLAN, 2022). Viéndolo de esta manera, impulsar las exportaciones sería una forma clave de aprovechar y apoyar el desarrollo económico y social de Amazonas.

Planteamiento del problema

Según el mismo reporte de CEPLAN, la producción de Amazonas está muy centrada en actividades primarias, lo que hace que no haya mucha oferta de productos con más procesamiento, y por eso la diversificación es baja (CEPLAN, 2022). Como casi todo se basa en recursos naturales sin mucha transformación, es probable que la oferta exportable también esté concentrada en pocos productos y con poco valor agregado (CEPLAN, 2022). Entonces, uno de los primeros problemas es que la región necesita diversificar y mejorar su producción para poder tener una canasta exportadora más sólida y variada.

Otro problema importante tiene que ver con la infraestructura. CEPLAN menciona que Amazonas tiene una infraestructura deficiente en la región, lo que quiere decir que faltan cosas esenciales para producir mejor y conectarse bien con otros lugares (CEPLAN, 2022). Esto complica el transporte, la logística y otros servicios que son claves para mover productos de forma eficiente, lo cual termina afectando la competitividad de la región en los mercados.

Además, el mismo reporte señala riesgos relacionados con la crisis alimentaria y otros temas sociales. Todo esto se conecta con que la región todavía tiene limitaciones para transformar sus recursos de una forma sostenible que ayude a mejorar la calidad de vida (CEPLAN, 2022). Esto muestra que gran parte de lo que se produce en Amazonas sigue vendiéndose con poco procesamiento, y eso hace que se genere poco valor agregado. Al final, la combinación de baja diversificación, falta de infraestructura crítica y poca transformación de los recursos forma el problema principal que frena el verdadero potencial exportador de la región.

Perfil Exportador de la Región Amazonas

- **Café (09.01.11):** El café es uno de los principales productos que exporta la región Amazonas, en conjunto con el cacao y la tara (taya) representan el 99.7% de las exportaciones de toda la región. Esto representa el 8% del total de exportaciones de café a nivel de Perú, esto según SUNAT. En el año 2024 Amazonas alcanzó un récord de exportaciones, esto con ayuda de la subida de los precios del café (USD 91 millones), esto representa a 17.2 mil toneladas de café. Los principales destinos del café en 2024 fueron Canadá (39%), Unión Europea (28%) y EE. UU. (26%).
- **Cacao (1801.00):** En el año 2024 la exportación de cacao en grano alcanzó un pico importante, logró quintuplicar su exportación, siendo el principal destino la Unión Europea (65%). Los datos registrados mencionan que el total de cacao exportado fue de USD 2.2 mil millones, en comparación, en el año 2023 fue de USD 421 millones. Amazonas representa el 3% de la producción total de cacao en el Perú, lo que lo ubica en el 7mo lugar. En el año 2024 la producción de cacao alcanzó las 4.1 mil toneladas. En lo que va del año, se registra que los meses con mayor actividad exportadora se dio entre enero y abril, esto representa un aumento significativo en comparación al año anterior, el aumento representa un 46.7%, esto según información del MINCETUR.

Mercados de Destino

Exportación de la Región Amazonas (Perú)

Ilustración 19:

Exportaciones en Amazonas

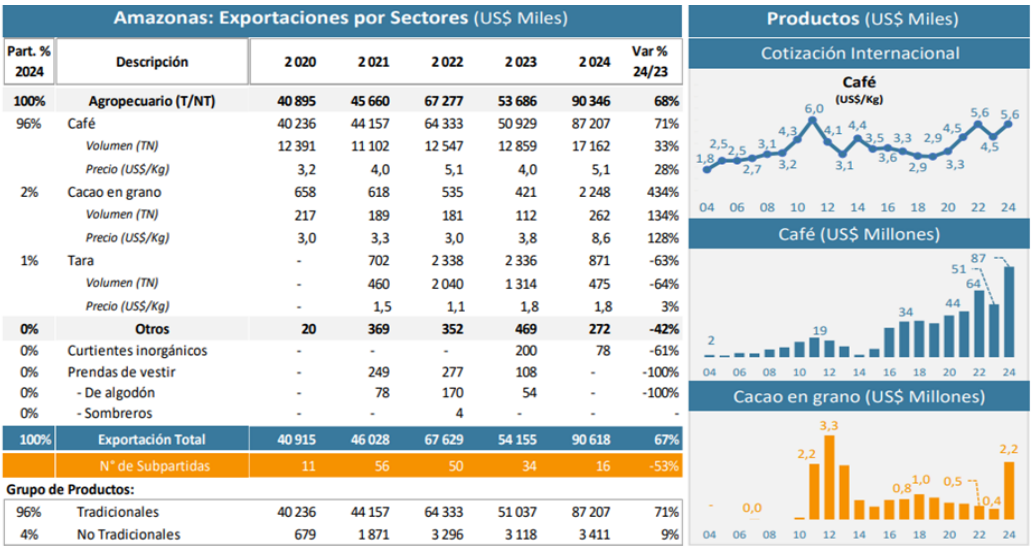


Nota: Extraído de MINCETUR

Café, cacao y tara, son los principales bienes que la región exporta (99,7% de su exportación). Según registros de la SUNAT, Amazonas contribuye con el 8% de la exportación nacional de café. En 2024, la exportación de bienes de Amazonas fue récord (US\$ 91 millones) favorecida por los mayores precios internacionales.

Exportación de Amazonas en 2024

Ilustración 20: Exportaciones de Amazonas por sectores



Nota: Extraído de MINCETUR

En el año 2024 las exportaciones de Amazonas alcanzaron un récord de US\$ 91 millones de dólares, 67% más impulsada principalmente por el café que aportó el 96% del total y cuyas ventas crecieron 71%, el café aportado que sumó 17.2 mil toneladas por 87.2 millones de dólares resultado de un mayor volumen embarcado más del 33% y del incremento de los precios internacionales en un 28%.

El cacao en grano también mostró un incremento notable aumentando 434% gracias a mayores volúmenes y mejores precios mientras que la tara cayó 63%. Además, la región no ingresó exportaciones de textiles y confecciones y las ventas de curtientes inorgánicos disminuyeron en un 61%.

Producción de café

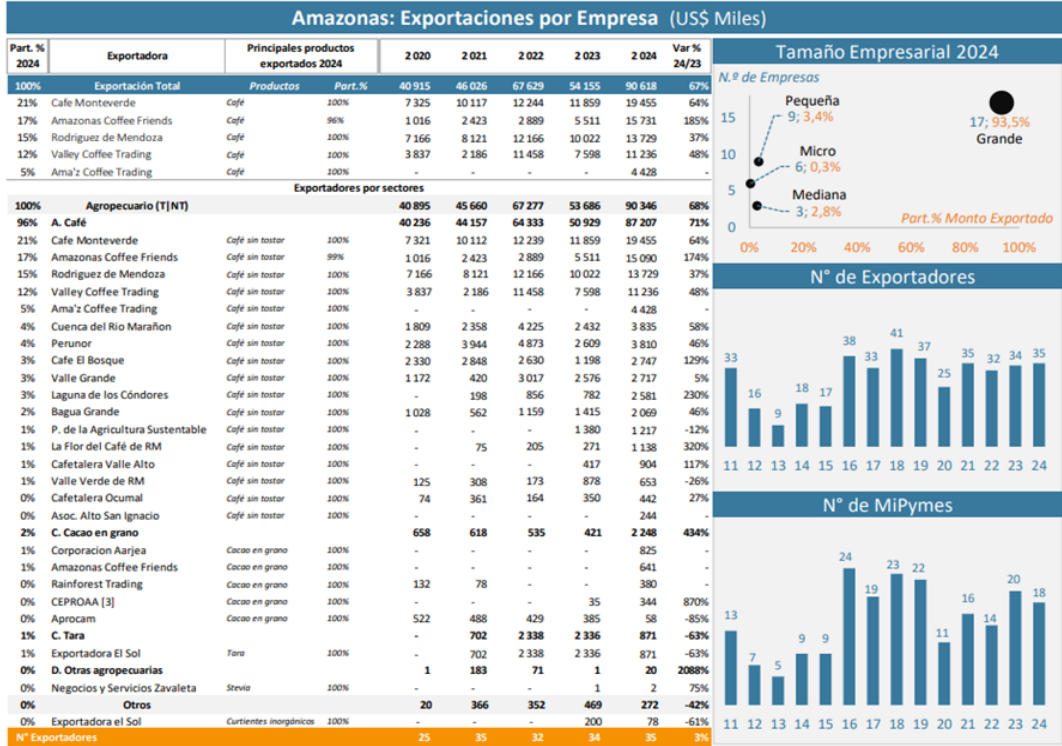
Amazonas es la cuarta región productora de café del Perú, como una participación del 15% después de San Martín, Cajamarca y Junín en el 2024 su producción de café cayó ligeramente 2,3% alcanzando 55 mil toneladas, parte importante de esta producción es enviada a otras regiones como Cajamarca para su procesamiento y comercialización ese mismo año el Perú exportó 244 mil toneladas de café por US\$ 1102 millones de dólares los cuales el 8% tuvo origen en Amazonas.

Producción de cacao

Amazonas ocupa el séptimo lugar en la producción nacional de cacao con apenas 3% del total por detrás de regiones como San Martín, Junín, Huánuco, Cusco, Ucayali y Pasco en 2024, su producción cayó 20% llegando a 4,1 mil toneladas, este mismo año el Perú exportó 103 mil toneladas de cacao por US\$ 796 millones de dólares pero solo el 0.3% correspondió a Amazonas esta baja participación no refleja del todo la realidad ya que parte del cacao producido en la región se exporta a través de otras zonas del país.

Empresas que exportan en Amazonas

Ilustración 21:
Exportaciones de Amazonas según empresa exportadora

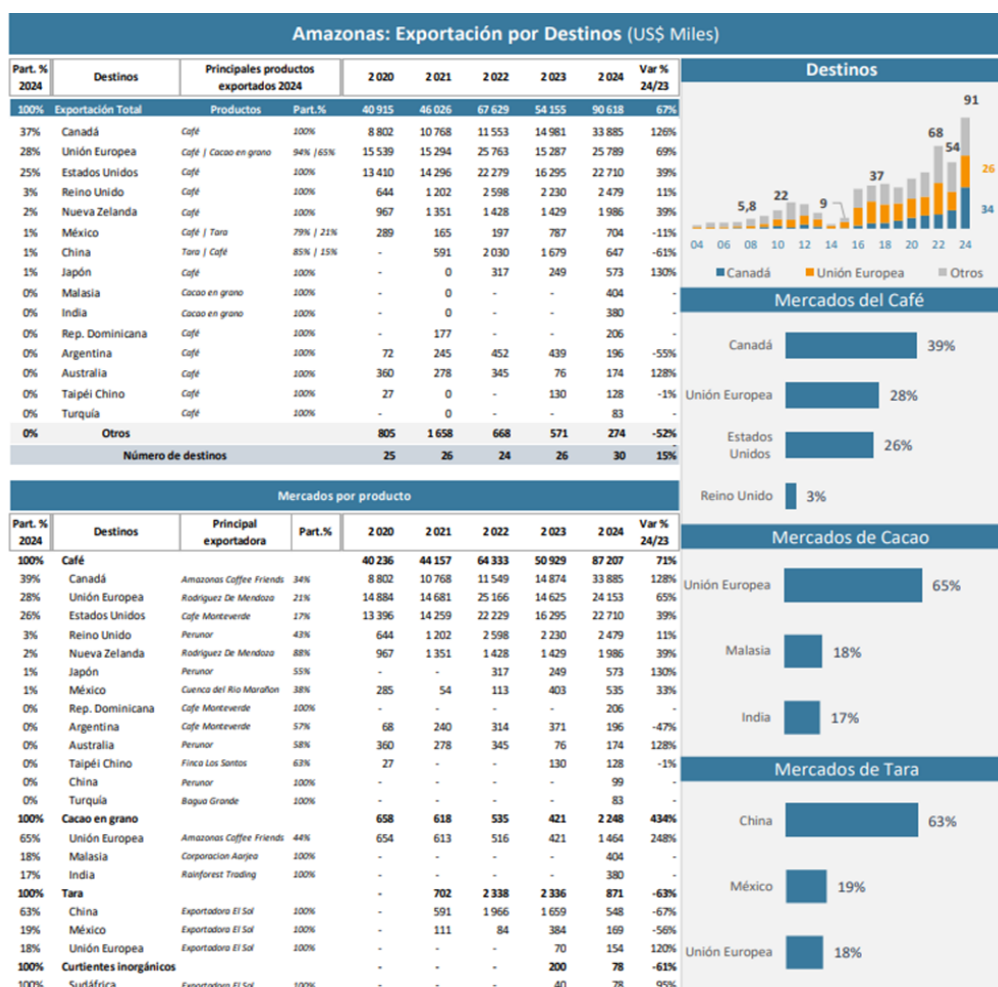


Nota: Extraído de MINCETUR

En el año 2024 el crecimiento de las exportaciones de Amazonas se explicó principalmente por el fuerte aumento en las ventas de (Amazonas Coffee Friends en más del 185%) y (café Monteverde más del 64%), ambas impulsadas por mayores envíos de café. También sobresalió el incremento de las exportaciones de cacao en grano de Corporación Aarjea que crecieron en 825 mil.

Principales destinos de exportación en la región Amazonas

Ilustración 22:
Exportaciones Amazonas según destino



Nota: Extraído de MINCETUR

En el año 2024 el crecimiento de las exportaciones de Amazonas obtuvo mayores envíos a Canadá en 126%, la Unión Europea 69%, Estados Unidos 39%, Nueva Zelanda 39% y Reino Unido 11% con Canadá como principal destino gracias al incremento del café. La Unión Europea también destacó por el aumento del café y cacao como un incremento en café (+65%), cacao en grano (+248%) y tara (+120%). Además, crecieron las exportaciones hacia Japón en un 130% y Malasia (+US\$ 404 mil). por otro lado, redujeron los envíos a China en un 61%, México en un 11% y Argentina en un 55% principalmente por la caída en las ventas de Tara y en menor medida de café.

Evolución Temporal

Evolución de las exportaciones de Amazonas (2015–2024)

- **Series de tiempo: valor FOB y volumen exportado**

El principal impulso de las exportaciones de Amazonas ha sido el café sin tostar, seguido a mucha distancia por el cacao en grano. Según estadísticas oficiales, el valor total FOB exportado por la región aumento desde USD 8,8 millones en 2015 a casi USD 90,5 millones en 2024. Específicamente, el café constituía casi el 97% de las exportaciones en 2024, con un valor de USD 87,2 millones, mientras que el cacao llego USD 2,2 millones, representando un 2.5%. En la figura 2 se muestra la evolución anual para las exportaciones de café y cacao. Se pueden notar variaciones después de un periodo sin cambios en 2018–2019 (USD 34–36 M), las exportaciones se recuperaron en 2020–2021 (USD 40–45 M) y aumentaron considerablemente en 2022, un 47% más en comparación con el 2021, alcanzando USD 67 M. En 2023 hubo una caída del -19.7%, hasta USD 54 M, pero en 2024 se produjo un salto sin precedentes, 67% interanual, hasta llegar a los USD 90,5 M.

En lo que respecta al volumen exportado, el café mostro cifras que oscilan entre 10 y 12 mil toneladas anuales entre 2017 y 2021. El cacao, en cambio, tuvo volúmenes muy reducidos, alrededor de 217T en 2020, 189T en 2021. La Figura 1 presenta estas series de volumen. El gráfico resalta la poca relevancia del cacao frente al café. Hay que observar que el abrupto aumento en el valor para el 2024 es resultado de una mezcla de precios internacionales bastante altos y un aumento en las cantidades exportadas, sobre todo de café, ya que en el 2024 Amazonas produjo 55 403T de café, siendo la 4ª región productora del país.

Ilustración 23:

Evolución anual del valor FOB de exportaciones de café y cacao desde 2020 a 2024 (en USD). Datos extraídos de SUNAT/Ceplan y reportes regionales.

Amazonas: principales productos de exportación, 2020-2024 (USD miles)

Producto	Anual					Part. % 2024	Var. % 24/23
	2020	2021	2022	2023	2024		
Café y derivados	39 639,0	44 157,1	64 332,8	50 929,3	87 207,6	96,6	71,2
Cacao y derivados	603,2	618,2	542,7	420,7	2 247,7	2,5	434,3
Tara	0,0	393,0	1 806,0	2 111,6	570,0	0,6	-73,0
Maquinaria para triturar	0,0	0,0	0,0	0,0	180,0	0,2	-
Curtientes	0,0	0,0	0,0	200,0	78,0	0,1	-61,0
Arándanos rojos	0,0	0,0	0,0	0,0	18,7	0,0	-
Manufacturas de hierro	0,0	1,9	0,0	2,3	6,0	0,0	160,7
Artículos de cocina	0,0	0,0	0,0	19,3	3,0	0,0	-84,6
Partes de calderas	0,0	0,0	0,0	0,0	2,3	0,0	-
Achicoria	0,0	0,0	0,0	0,9	1,6	0,0	-
Tornillos y pernos	0,0	0,0	0,0	0,0	1,6	0,0	-
Bombas hidráulicas	0,0	0,0	0,0	0,0	1,0	0,0	-
Manufacturas de yeso	0,0	0,0	0,0	0,0	0,3	0,0	-
Otros productos	19,2	547,3	415,1	247,0	0,0	0,0	-
Total general	40 261,5	45 717,4	67 096,8	53 931,1	90 317,8	100,0	67,5

Nota: Extraído de MINCETUR

Ilustración 24:

Volumen exportado anual (toneladas) de café sin tostar y cacao en grano (2017–2021). El café domina ampliamente el volumen exportado.

Amazonas: Exportaciones por Sectores (US\$ Miles)								Productos (US\$ Miles)	
Part. % 2021	Descripción	2 017	2 018	2 019	2 020	2 021	Var % 21/20	Exportaciones	
99%	Agropecuario (T NT)	35 142	36 404	33 623	40 895	45 038	10%		
97%	Café	34 351	35 085	32 622	40 236	43 846	9%		
	- Volumen (toneladas)	10 210	10 964	10 091	12 391	11 042	-11%		
	- Precio (US\$/kg)	3,4	3,2	3,2	3,2	4,0	22%		
1%	Cacao en grano	791	985	855	658	618	-6%		
	- Volumen (toneladas)	300	400	352	217	189	-13%		
	- Precio (US\$/kg)	2,6	2,5	2,4	3,0	3,3	8%		
1%	Tara en polvo	-	275	144	-	393	-		
0%	Frejol	-	-	-	-	177	-		
0%	Mango	-	16	2	-	4	-		
1%	Otros	-	152	1	20	369	1772%		
1%	Confecciones	-	-	-	1	249	24766%		
0%	Madera aserrada	-	-	-	-	56	-		
0%	Máscaras protec./trabajadores	-	-	-	3	-	-100%		
0%	Granofin: Preparados curtientes	-	95	-	-	-	-		
100%	Exportación Total	35 142	36 555	33 624	40 915	45 406	11%		
3%	No Tradicional	791	1 471	1 002	679	1 560	130%		
97%	Tradicional	34 351	35 085	32 622	40 236	43 846	9%		
	N° de Subpartidas	3	10	10	11	55	400%		

Fuente: SUNAT. Elaboración: Mincetur-VMCE-DDPI

Nota: Extraído de MINCETUR

- **Tasa de Crecimiento Media Anual (TCMA)**

Entre los años 2015 y 2024 el valor FOB de las exportaciones provenientes de Amazonas aumento en promedio 29.5% anual, pasando de USD 8,8 M a 90,5 M. No obstante, este cálculo incluye que los años iniciales son muy bajos. Siendo el periodo más relevante 2017–2024, cuando el sector era ya exportador relevante, la tasa del crecimiento anual compuesta por el valor exportado total fue de alrededor de 14% anual. Si nos centramos únicamente en los productos principales, desde 2017 hasta el 2024 la TCMA del valor del café fue cerca del 14.2% anual y la del valor del cacao alcanzo el 16.1%, ambos con base en el 2017 en unos USD 34.35M y 0.79M, respectivamente, hasta USD 87.21M y 2.25M en el 2024.

En términos de volumen, considerando únicamente el periodo 2017–2021, las exportaciones de café incrementaron levemente con una TCMA 2.0% anual de 10 210T en 2017 a 11 042T en 2021. Por otro lado, las exportaciones de cacao en volumen disminuyeron, un 10.9% anual, de 300T en el 2017 a 189T en el 2021. En total considerando tanto al café y cacao, la TCMA de volumen fue de 1.7% anual, 2017–2021. En conclusión, las exportaciones incrementaron mucho monetariamente, principalmente se debe por la subida de precios, mientras que el volumen absoluto creció moderadamente en el café o bajó en el cacao.

- ✓ **Puntos de inflexión y causas**

Los períodos clave identificados son:

- **2018–2019:** Se observó un leve descenso o paralización del valor de las exportaciones (2018=36.6 M; 2019=33.6 M). Esto coincidió con precios internacionales moderados para el café y una disminución de cosechas debido a problemas fitosanitarios. Por ejemplo, la roya del café ha dañado ocasionalmente las plantaciones andinas, mientras que el fenómeno del Niño puede provocar lluvias excesivas que perjudican la floración. Además, en el 2018, se registraron precios internacionales más bajos.
- **2020:** Se registró un notable aumento del 20% en comparación al 2019. Una causa global fue el incremento de precios del café. Durante el 2020, fenómenos climáticos adversos en Brasil y Vietnam disminuyeron la oferta a nivel mundial, lo que elevó los precios, ya que se reportaron

aumentos de 40% en el café peruano a mediados de año. Este aumento de precios compensó cierto estancamiento del volumen.

- **2021:** Se mantuvo el aumento de 13 y 14% en razón al 2020, impulsado por los altos costos, ya que en el 2021 el promedio en los costos de exportación de café amazónico fue superior en un 22% al año anterior, además, también por la reactivación de la demanda internacional después de la pandemia de COVID-19. Sin embargo, la cantidad exportada de café disminuyó un 11%, de 12 391T en 2020 a 11 042T en 2021, aunque se compensó con un precio más alto (USD 4.0/kg en 2021 vs USD 3.2/kg en 2020).
- **2022:** Notable incremento del 47%. Este año se distingue por un considerable aumento en las exportaciones de café, de USD 44.16M en 2021 a USD 64.33M en 2022. Este año se distingue por haber tenido mejores cosechas, así como con los elevados precios a nivel internacional. También influyeron muchos factores comerciales: los principales mercados de Amazonas (Canadá, UE, EEUU) incrementaron sus compras. Por ejemplo, mediante tratados comerciales, Canadá (126%), UE (69%) y EEUU (39%) elevaron sus importaciones de Amazonas en 2024, generando así una mayor demanda.
- **2023:** Un notable descenso del 19.7%. En 2022 los precios habían aumentado, así que parte de la disminución en el 2023 es consecuencia de una normalización de precios y un ligero exceso en la oferta. El valor de las exportaciones de café se redujo de USD 64.3M a 50.9M, aunque el volumen en 2023 se mantuvo casi igual al de 2022. A nivel mundial, después de alcanzar picos históricos, los precios del café comenzaron a descender en 2023. Por otra parte, las exportaciones de cacao siguieron disminuyendo en valor como en volumen.
- **2024:** Un aumento enorme del 67.5%. Este fue el año con el mayor crecimiento. El precio internacional del cacao llegó a cifras históricas (superiores a USD 13 000/ton en 2024) debido a una severa crisis de suministro en África Occidental; esto hizo que se eleve significativamente el valor de lo poco que exporta Amazonas. Sin embargo, el verdadero impulsor fue el café: Amazonas reportó 96% de sus exportaciones fue en café, con USD 87.2M enviados, un 71.2% más que en 2023. Los

precios del café se mantuvieron estables (en 2025, por ejemplo, el BCRP registró 42% comparado al año anterior por menor oferta de Brasil/Vietnam), además, se diversificaron mercados. La creciente demanda de cafeterías de alta gama y la consolidación de áreas productoras locales también contribuyeron.

✓ **Análisis comparativo año a año y contexto**

Al integrar las observaciones anteriores, el patrón general muestra un crecimiento fuerte en el valor impulsado por el café, con periodos de ajuste. La participación del cacao es pequeña, pero sus precios volátiles intensifican su efecto en los bimestres de crisis mundial. Por ejemplo, a finales del 2024 el precio del cacao alcanzó un nivel elevado, mientras que el café también experimentó un aumento similar debido a problemas de oferta en Brasil/Vietnam. Las exportaciones de Amazonas reaccionaron de manera colectiva ante estos eventos: en los años en los que alcanzaron un máximo en los precios globales (2022 y 2024) el valor FOB de la región ó incremento notablemente, y en los años de ajuste (2019, 2023) descendió.

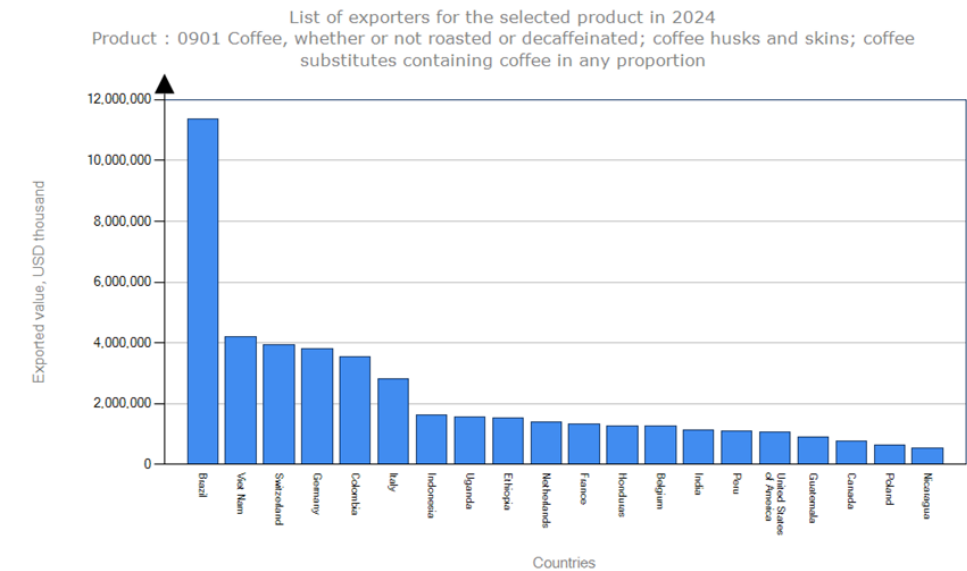
Además, los acuerdos comerciales han facilitado este comportamiento. Los tratados con Canadá, la UE y EEUU dieron han permitido la importación libre de aranceles para el café y cacao amazónicos. Esto ha facilitado canalizar más rápido la creciente producción hacia mercados de precios altos. Por ejemplo, el TLC Perú-Canadá explica el incremento del 126% en las ventas hacia ese destino en el 2024. La obtención de certificaciones orgánicas y de origen también contribuyo a atraer demanda premium.

En resumen, las exportaciones de la region Amazonas (2015–2024) muestran un aumento estructural significativo, con una TCMA alta en términos de valor, impusada sobre todo por los precios internacionales del café y en menor medida, del cacao. Los cambios notables se deben a factores externos: eventos climáticos globales y crisis sanitarias que afectaron la producción local, además de ciclos de precios internacionales que alteraron la rentabilidad. Estas razones, junto con una demanda internacional creciente gracias a acuerdos de libre comercio, determinaron los años de notable crecimiento (2020, 2022, 2024) y de reajuste (2019, 2023) que se reflejan en los datos oficiales.

Análisis Competitivo

Competidores Directos

Ilustración 25:
 Países competidores de Café para el Perú



Nota: Extraído de MINCETUR. Trade Map, 2024

Ilustración 26:
 Datos numéricos de países competidores de Café para el Perú

Exportadores		Seleccione sus indicadores										
		Valor exportado en 2024 (millones de USD) ↑	Balanza comercial en 2024 (millones de USD) ↑	Cantidad exportada en 2024	Cantidad Unidad	Valor unitario (USD/unidad) ↑	Crecimiento anual en valor entre 2020 y 2024 (%) ↑	Crecimiento anual en cantidad entre 2020 y 2024 (%) ↑	Crecimiento anual en valor entre 2023-2024 (%) ↑	Participación en las exportaciones mundiales (%) ↑	Distancia media de los países importadores (km) ↑	Concentración de países importadores ↑
Mundo		91.544.138	-56.433	9.291.603	Toneladas	5547	13	0	22	100	5927	0.08
Brasil		11.373.829	11.290.177	2.772.974	Toneladas	4102	21	2	55	22.1	9888	0.08
Vietnam		4.197.482	3.814.086	1.083.692	Toneladas	3873	21	-6	32	8.1	7785	0.07
Suiza		3.948.959	2.537.495	113.767	Toneladas	34.711	7	2	8	7.7	4598	0.12
Alemania		3.793.508	-2.294.511	878.444	Toneladas	6.558	10	-1	12	7.4	1656	0.07
Colombia		3.545.448	3.429.835	867.685	Toneladas	5.310	6	-3	22	6.9	7783	0.18
Italia		2.827.529	-278.845	307.834	Toneladas	9.185	13	4	9	6.5	2350	0.05
Indonesia		1.838.118	1.451.383	315.976	Toneladas	5.184	16	-7	78	3.2	8905	0.07
Uganda		1.548.069	1.546.173	391.438	Toneladas	3.955	28	2	62	3	6056	0.12
Etiopia		1.517.835	1.517.850	285397	Toneladas	5319	15	4	16	2.9	8420	0.09
Países Bajos		1.362.756	-180.265	181.325	Toneladas	7681	15	12	16	2.7	1245	0.12
Francia		1.344.072	-2.072.794	82.739	Toneladas	21.423	-2	0	6	2.6	1427	0.12
Honduras		1.281.767	1.281.140	295.146	Toneladas	4343	10	-3	-14	2.5	7117	0.15
Bélica		1.280.478	-520.034	222.604	Toneladas	5.752	9	-6	-2	2.5	831	0.23
India		1.129.413	893.059	255.909	Toneladas	4.413	22	3	51	2.2	6.020	0.12
Perú		1.102.749	1.096.457	244.138	Toneladas	4.517	12	3	33	2.1	8941	0.14
Estados Unidos de América		1.078.058	-7.913.146	129.959	Toneladas	8.295	11	6	-10	2.1	3933	0.43
Guatemala		916612	913.414	189.882	Toneladas	4.827	7	-2	-3	1.8	6.750	0.21
Canadá		782.518	-1.068.995	89.271	Toneladas	8786	13	7	2	1.5	1646	0.89
Polonia		632.223	-605.411	77.535	Toneladas	8.154	16	5	17	1.2	1058	0.07
Nicaragua		526248	525.940	122.472	Toneladas	4.297	6	-5	-14	1	9474	0.23
México		454897	235081	0	Sin cantidad		12		-11	0.9	4101	0.48
Escaña		389.825	-1.451.930	57.747	Toneladas	6.747	8	-1	-7	0.8	1507	0.13
Costa Rica		349019	323739	64042	Toneladas	5450	2	-3	-1	0.7	7477	0.23
Reino Unido		329.028	-1.078.745	41.480	Toneladas	7.932	-5	-1	41	0.6	1976	0.08

1234567

Nota: Extraído de MINCETUR. Trade Map, 2024

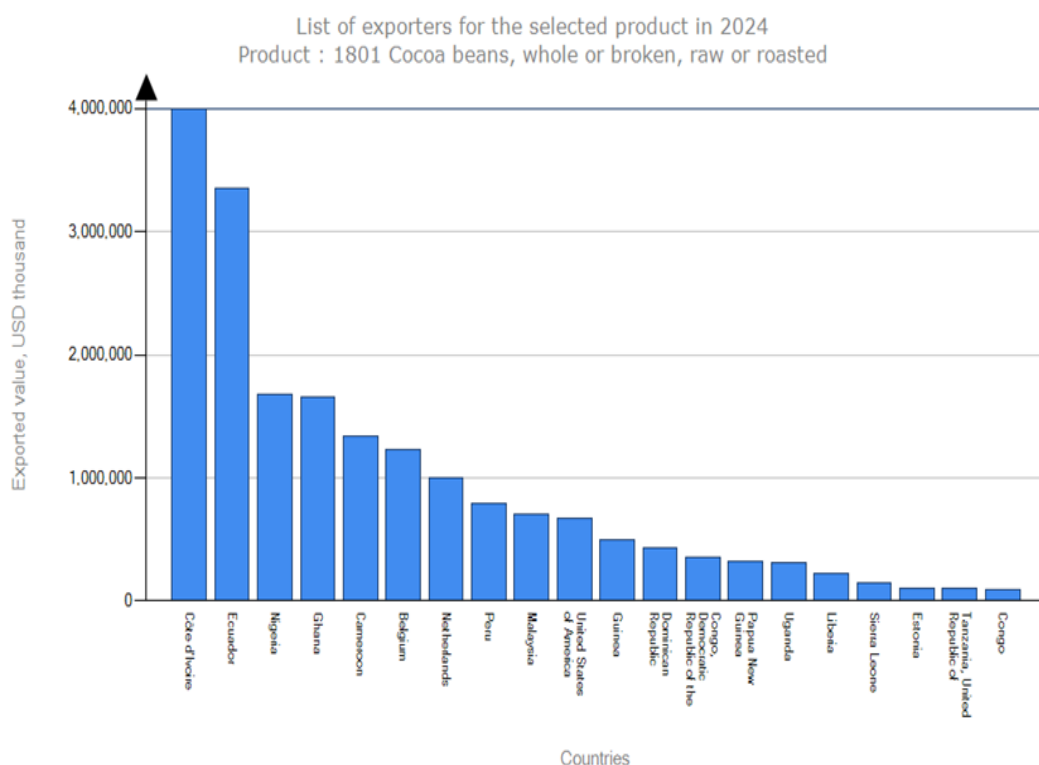
El mercado mundial del café en 2024 está dominado por Brasil, que controla el 22.1% de las exportaciones mundiales con un volumen masivo de 2.7 millones de toneladas, seguido por Vietnam y Colombia. Sin embargo, podemos apreciar que existe una fuerte presencia en las re exportaciones como Suiza, Alemania e Italia, que sin producir café

ocupan el tercer, cuarto y quinto lugar global debido a que procesan y añaden valor al grano, logrando de esta manera precios unitarios muy altos. Lo que marca la pauta de dónde está la verdadera ganancia en la cadena de valor.

En este escenario, Perú se posiciona en el puesto 15 del ranking global con un valor de 1 102,749 millones de dólares, pero filtrando a los países re exportadores se ubica en el noveno productor del mundo. Su desempeño ha sido notablemente dinámico, registrando un crecimiento interanual de 33% en valor, superando así el ritmo de Colombia y contrarrestando con la caída de competidores directos como Honduras. Además, Perú demuestra una sólida estrategia de calidad sobre cantidad, su precio unitario de 4,517 dólares por tonelada es superior a los líderes de volumen masivo, lo que confirma su éxito en posicionarse en segmentos de mercado que pagan mejor por el origen.

Ilustración 27:

Países competidores de Cacao para el Perú



Nota: Extraído de MINCETUR. Trade Map, 2024

Ilustración 28:

Datos numéricos de países competidores de Cacao para el Perú

		Seleccione sus indicadores▼										
HS4	Exportadores	Valor exportado en 2024 (miles de USD)▼	Balanza comercial en 2024 (miles de USD) ▼	Cantidad exportada en 2024	Cantidad Unidad	Valor unitario (USD/unidad)	Crecimiento anual en valor entre 2020 y 2024 (%) ▼	Crecimiento anual en cantidad entre 2020-2024 (%) ▼	Crecimiento anual en valor entre 2023-2024 (%) ▼	Participación en las exportaciones mundiales (%) ▼	Distancia media de los países importadores (km) ▼	Concentración de países importadores ▼
	Mundo	19.580.786	-828.491	11.950.090	Toneladas	1638	18	4	94	100	8782	0.1
▣	Costa de Marfil	3.993.573	3.993.573	1.059.795	Toneladas	3.768	-1	-8	20	20.4	8242	0.11
▣	Ecuador <i>i</i>	3.352.596	3.352.521	435.295	Toneladas	7.702	37	7	186	17.1	11.781	0.11
▣	Nigeria <i>i</i>	1.875.772	1.875.258	307.249	Toneladas	5454	45	14	169	8.8	8895	0.28
▣	Ghana	1.855.222	1.803.322	329.006	Toneladas	5031	0	-11	21	8.5	8987	0.09
▣	Camerún	1344464	1344464	245635	Toneladas	5473	16	0	109	6.9	8251	0.34
▣	Belgica <i>i</i>	1.232.588	-838.057	206.468	Toneladas	5.969	15	-1	78	6.3	591	0.43
▣	Países Bajos <i>i</i>	1.000.511	-3.271.300	154.884	Toneladas	6.480	37	15	133	5.1	617	0.89
▣	Perú	799730	794706	102590	Toneladas	7756	46	16	258	4.1	12773	0.12
▣	Malasia <i>i</i>	708.335	-2.595.448	114.270	Toneladas	6.199	23	4	171	3.6	318	0.74
▣	Estados Unidos de América <i>i</i>	680.752	-465.110	158.235	Toneladas	4.233	87	71	2026	3.4	3314	0.47
▣	Guinea	492.735	492.735	87.921	Toneladas	5.604	79	48	126	2.5	10304	0.34
▣	República Dominicana <i>i</i>	431730	431730	61805	Toneladas	6985	18	-2	124	2.2	7704	0.17
▣	Congo, República Democrática del	358993	358993	73817	Toneladas	4836	55	25	185	1.8	7772	0.16
▣	Papúa Nueva Guinea	324.980	324.980	8.324.434	Toneladas	39	40	8	168	1.7	5260	0.36
▣	Uganda	308.091	305.527	51.017	Toneladas	6000	29	5	118	1.6	8944	0.2
▣	Liberia	225207	225207	44371	Toneladas	5076	47	28	289	1.2	9983	0.3
▣	Sierra Leona	145.807	145.807	29.839	Toneladas	4.919	24	7	180	0.7	5126	0.85
▣	Estonia <i>i</i>	105.650	-47.785	15.889	Toneladas	6.734	21	-1	145	0.5	940	0.4
▣	República Unida de Tanzania	103.397	103395	14160	Toneladas	7302	38	1	165	0.5	7373	0.25
▣	Congo	91764	91764	20389	Toneladas	4501	11	19	150	0.5	7693	0.38
▣	Indonesia <i>i</i>	80905	-1015973	13182	Toneladas	6115	-1	-45	72	0.4	1121	0.98
▣	Venezuela, República Bolivariana de	69474	69474	13970	Toneladas	4973	16	1	119	0.4	10426	0.15
▣	Madagascar <i>i</i>	68048	67381	13368	Toneladas	5090	26	0	137	0.3	7878	0.16
▣	Colombia <i>i</i>	65255	62801	10297	Toneladas	6337	9	-11	381	0.3	8361	0.29

123

Nota: Extraído de MINCETUR. Trade Map, 2024

El gráfico y la tabla muestra a Perú como el octavo mayor exportador mundial de cacao en 2024, con un valor exportado de 794.706 miles de dólares, lo que representa el 4.1% del mercado mundial total. Su principal competidor global es Costa Marfil con 3 993,573 millones de dólares, seguido de Ecuador con 3,352.596 mil millones de dólares. La ventaja competitiva de Perú se basa en su alto valor unitario de exportación que es de 7 756 millones de dólares por tonelada, el segundo más alto entre los principales exportadores es República dominicana con 6 985 millones de dólares, aunque se puede apreciar distintos valores unitarios en contraste a Perú según la tabla, esto sugiere que Perú se enfoca en nichos de cacao de alta calidad o especializado como el cacao fino de aroma.

En comparación directa con los principales competidores latinoamericanos, Perú está detrás de Ecuador y superando a otros países de la región con menos volúmenes. La estrategia peruana se centra en el valor más que el volumen, exportado 102.590 toneladas frente a las 1.059.795 toneladas de Costa de Marfil o a las 435.295 toneladas de Ecuador. Este enfoque permite a Perú competir efectivamente ya que obtiene casi el doble del ingreso por tonelada que países como Nigeria con 5.454 dólares por toneladas o Camerún con 5.473 dólares por toneladas. Mantener y potenciar la producción de cacao de alta calidad es clave para que Perú siga escalando posiciones en el mercado global, debido a la alta diferencia de volumen con los líderes.

Ventajas competitivas y productos sustitutos – Región Amazonas

Tabla 3

Análisis comparativo de los productos sustitutos

Categoría	Aspecto Analizado	Amazonas (Perú)	Competidores / Sustitutos
Análisis Comparativo	Calidad del producto	Café arábico de altura; cacao fino de aroma; aceites naturales con alto contenido de omegas.	Brasil y Vietnam: robusta de bajo costo; África Occidental: cacao masivo; Ecuador: cacao y café de alta calidad; Suiza/Alemania: café industrial premium.
	Origen y condiciones	Región con alta biodiversidad, cultivos en sistemas agroforestales, suelos ricos, producción orgánica creciente.	Competidores con mayor escala: Brasil, Ghana, Costa de Marfil, Indonesia. Algunos países tienen mejor infraestructura de industrialización.
	Nicho de mercado	Enfoque en cafés especiales, cacao gourmet, orgánico, comercio justo y superfoods amazónicos.	Competidores en nichos similares: Colombia (café especial), Ecuador (cacao fino), Etiopía (arábica premium). Competidores masivos compiten por precio.
	Posicionamiento	Imagen creciente en productos orgánicos y sostenibles; buen potencial exportador.	Países líderes tienen marcas ya consolidadas, alta capacidad industrial y mayor participación de mercado.
Productos Sustitutos	Café	Café de altura, orgánico y especializado.	Café robusta más económico de Vietnam, Indonesia, Uganda; cafés industriales tostados en Suiza y Alemania.
	Cacao	Cacao fino de aroma, con notas diferenciadas y alta calidad sensorial.	Cacao masivo de Costa de Marfil, Ghana y Nigeria (más barato y mayor volumen).
	Aceites amazónicos (Sacha Inchi)	Alto contenido de omega 3, 6 y 9; aceite premium con propiedades nutritivas y cosméticas.	Aceite de chía, aceite de linaza, aceite de ajonjolí, aceites refinados enriquecidos artificialmente.
	Superfoods amazónicos	Productos orgánicos, con alto valor nutricional y atractivo internacional.	Sustitutos funcionales del mercado global como quinoa, chía, maca de otras regiones, suplementos sintéticos.

Nota: Elaboración propia

Condiciones de Acceso a Mercados

El panorama de acceso a mercados para la región Amazonas se fundamenta en un marco de ventajas arancelarias proporcionadas por los acuerdos comerciales del Perú, mientras que los desafíos reales se concentran en las estrictas regulaciones no arancelarias (BNAs) y las deficiencias logísticas internas de la región. La canasta exportadora amazónica, dominada por el café y el cacao, depende crucialmente de estos factores.

1. Acuerdos Comerciales: Análisis de los tratados de libre comercio (TLC) del Perú que benefician a los productos de Amazonas.

Los tres principales mercados de destino de Amazonas (Canadá, la Unión Europea y Estados Unidos) concentran, en conjunto, el 91% de sus exportaciones totales. Por lo tanto, los TLCs vigentes con estos bloques no solo eliminan barreras, sino que son el motor que sostiene la competitividad de la región.

- **Tratado de Libre Comercio Perú – Canadá**

El Tratado de Libre Comercio (TLC) Perú-Canadá, en vigor desde agosto de 2009, sentó las bases para una liberalización arancelaria casi total. Canadá es el principal destino de las exportaciones amazónicas, acaparando el 39% del total en 2024. El TLC garantiza la eliminación de aranceles para la gran mayoría de las líneas agrícolas, lo cual es crucial para el café sin tostar, el principal producto de la región. Esta ventaja arancelaria consolidada es un factor directo en el impresionante crecimiento del 126% registrado en las ventas a este mercado durante 2024. El acuerdo asegura que el café peruano, característico de Amazonas, ingrese sin el costo adicional de aranceles, haciendo su precio más competitivo.

- **Acuerdo Comercial Perú - Unión Europea (UE)**

El Acuerdo Comercial entre Perú y la Unión Europea, vigente desde marzo de 2013, fue diseñado para otorgar un acceso amplio y diferenciado a uno de los mercados de consumo más grandes. La UE es el segundo destino de la región, con el 28% de sus exportaciones. El acuerdo proporciona un acceso preferencial con la eliminación de aranceles para el 99.3% de los productos agrícolas peruanos. Esto significa que tanto el café como el cacao en grano de Amazonas ingresan

al mercado europeo libres de aranceles, potenciando la ventaja de los productos diferenciados. Este acceso favorable contribuyó al crecimiento del 69% de las exportaciones de Amazonas a la UE en 2024.

- **Acuerdo de Promoción Comercial Perú - Estados Unidos (EE. UU.)**

El Acuerdo de Promoción Comercial (APC) Perú - EE.UU., vigente desde febrero de 2009, proporciona un marco integral que trasciende el acceso arancelario, incluyendo capítulos como el Acceso a Mercados y Reglas de Origen. Estados Unidos es el tercer destino de la región, representando el 25% del total exportado. El APC consolidó el acceso arancelario preferencial para productos de la región como el café y el cacao, brindando permanencia y seguridad jurídica. La estabilidad del acuerdo es fundamental para mantener la demanda de café peruano, lo cual se evidenció en el crecimiento del 39% de las ventas a este mercado durante 2024.

2. Aranceles y Barreras No Arancelarias: Nivel arancelario enfrentado en cada mercado destino. Análisis de requisitos fitosanitarios.

El acceso de las exportaciones de Amazonas a los mercados internacionales está mediado por la ventaja arancelaria consolidada por los TLCs y por el estricto cumplimiento de las Barreras No Arancelarias (BNAs). El análisis se centra en el café sin tostar y el cacao en grano, productos que garantizan la entrada de la región a los segmentos de valor.

- **Café sin Tostar (Partida 0901.11)**

- **Estados Unidos (EE. UU.) - 25% de la Exportación de Amazonas**

El café sin tostar de Amazonas ingresa a los EE. UU. libre de arancel (0%). El Acuerdo de Promoción Comercial (APC) asegura que el producto goce de este beneficio arancelario sin la imposición de contingentes. Respecto a los remedios comerciales, el APC regula el derecho de EE. UU. a aplicar Medidas de Salvaguardia, Derechos Antidumping o Compensatorios si se detectan prácticas desleales de comercio o un aumento en las importaciones que amenace con causar daño a la industria doméstica. En cuanto a los requisitos

reglamentarios, las medidas se rigen por el capítulo MSF del APC, y la Ley de Modernización de la Seguridad Alimentaria (FSMA). Esta última exige a los exportadores la implementación de Controles Preventivos y el cumplimiento de rigurosos requisitos de trazabilidad. El acceso al segmento premium depende de certificaciones de nicho como Orgánico y Fair Trade.

– **Canadá - 39% de la Exportación de Amazonas**

Canadá es el principal destino de Amazonas, un flujo comercial facilitado por el TLC Perú-Canadá. El café sin tostar goza de un arancel del 0%, ya que el TLC estableció la desgravación inmediata de productos agrícolas. En materia de remedios comerciales, el capítulo de Emergencia y Defensa Comercial permite a Canadá aplicar Medidas de Salvaguardia si las importaciones amenazan su industria, además de los derechos Antidumping y Compensatorios. En cuanto a los requisitos reglamentarios, el café debe cumplir las normas de inocuidad y sanidad vegetal de la CFIA, reguladas en el capítulo MSF. El TLC también incentiva los sellos de Sostenibilidad como Orgánico y Fair Trade, cruciales para el posicionamiento del café de altura de Amazonas.

– **Unión Europea (UE) - 28% de la Exportación de Amazonas.**

El Acuerdo Comercial Perú - UE garantiza que el café sin tostar ingrese libre de aranceles, cubriendo así al 99.3% de los productos agrícolas peruanos. Respecto a los remedios comerciales, la UE puede aplicar Medidas de Salvaguardia o Derechos Antidumping. Los requisitos reglamentarios son los más exigentes:

- **Contaminantes:** El café es rigurosamente controlado por Micotoxinas (Ocratoxina A) y Límites Máximos de Residuos (LMR).
- **Reglamento de Deforestación (EUDR):** Esta medida es crítica, ya que a partir del 30 de diciembre de 2026 será de carácter obligatorio de manera general, y al 30 de

junio del 2027 para determinadas micro y pequeñas empresas exportadoras de café, las mismas que deberán presentar sus coordenadas de geolocalización para certificar que el producto no proviene de tierras deforestadas después de 2020.

- **Certificaciones:** Los sellos Orgánicos de la UE y Fair Trade son esenciales para acceder al segmento de consumo ético.

- **Cacao en Grano (Partida 1801.00)**

El cacao, aunque de menor volumen que el café, es vital para la diversificación y enfrenta requisitos específicos de contaminantes.

- **Estados Unidos (EE. UU.)**

Bajo el APC Perú-EE. UU., el cacao en grano ingresa libre de arancel (0%), sin restricciones de volumen. Los remedios comerciales son aplicables (Antidumping, Compensatorios y Salvaguardia). Los requisitos reglamentarios se centran en la inocuidad, con la FSMA exigiendo Controles Preventivos y trazabilidad. El cacao está sujeto a inspecciones para controlar metales pesados, y se valoran las certificaciones Orgánico y Fair Trade para el segmento gourmet.

- **Canadá**

El TLC Perú-Canadá garantiza que el cacao en grano ingrese a Canadá con un arancel del 0%, ya que fue desgravado de manera inmediata. Los remedios comerciales (Salvaguardia y Antidumping) están regulados en el TLC. Los requisitos reglamentarios exigen el cumplimiento de las normas de inocuidad de la CFIA, reguladas en el capítulo MSF. La trazabilidad es fundamental para validar los sellos Orgánico y Fair Trade que buscan el consumidor canadiense.

- **Unión Europea (UE)**

El Acuerdo Comercial Perú - UE garantiza que el cacao en grano ingrese libre de aranceles. Los remedios comerciales son

aplicables bajo el capítulo de Defensa Comercial. Los requisitos reglamentarios son los más complejos:

- **Contaminantes Críticos:** El control es estricto por la presencia de Cadmio y otros metales pesados, así como LMR.
- **Reglamento de Deforestación (EUDR):** Esta es la medida no arancelaria más crítica, ya que exige la geolocalización para demostrar que el cacao no proviene de tierras deforestadas.
- **Certificaciones:** Los sellos Orgánico de la UE y Fair Trade son esenciales para que el cacao fino de aroma acceda a los nichos de alto valor.

3. Logística y Transporte: Diagnóstico de la cadena logística (salida por puerto de Paíta o por vía aérea). Costos y tiempos de traslado.

La logística y el transporte constituyen uno de los problemas estructurales más graves que limitan la plena explotación del potencial exportador de la región Amazonas. Dada su ubicación geográfica, el costo y la complejidad de movilizar la carga restan competitividad a productos clave como el café y el cacao.

- **Diagnóstico de la Cadena Logística**

La cadena de suministro de Amazonas se caracteriza por la exportación indirecta y una fuerte dependencia de la infraestructura vial, lo que incrementa la complejidad de llevar los productos desde el origen (fincas) hasta el embarque marítimo.

- **Transporte Terrestre Inicial:** La movilización comienza desde las zonas de cultivo (como las provincias de Rodríguez de Mendoza o Utcubamba) a través de una infraestructura deficiente.
- **Traslado y Dependencia de Otras Regiones (El Gran Obstáculo):** La falta de infraestructura de procesamiento y la logística vial interna obligan a los exportadores a desviar la carga, lo que genera una subestimación del valor exportado que corresponde a Amazonas.

- ❖ **Café:** Una parte considerable de la producción de café de Amazonas se traslada a otras zonas del país, como Cajamarca, para su posterior procesamiento y comercio.
- ❖ **Cacao:** La contribución real del cacao en grano a la exportación nacional no se refleja con precisión en los registros, ya que el producto se traslada y exporta a través de otras regiones.
- **Puerto de Salida:** La carga consolidada y procesada en regiones vecinas se dirige principalmente al Puerto de Paita (Piura), el terminal marítimo de exportación más utilizado en el norte del Perú para la carga seca.
- **Vía Aérea:** El transporte aéreo no es la vía principal, reservándose solo para productos de altísimo valor o muestras, ya que la mayor parte del café y cacao se moviliza por vía marítima en contenedores.
- **Impacto en Costos, Tiempos y Competitividad**

Esta dependencia de la infraestructura y logística de terceros impacta directamente en la rentabilidad y la eficiencia de las exportaciones amazónicas.

 - **Aumento de Costos Logísticos:** La infraestructura deficiente complica la logística, lo que encarece el transporte y la movilización de productos. Los altos costos de transporte y servicios logísticos son un obstáculo crítico que limita el crecimiento exportador.
 - **Afectación a la Competitividad:** La combinación de la falta de infraestructura crítica y los altos costos logísticos es el problema principal que frena el verdadero potencial exportador de la región.
 - **Pérdida de Valor Regional:** Al tener que trasladar el café y el cacao para que sean procesados y comercializados por otras regiones, Amazonas pierde la oportunidad de capturar la totalidad del valor agregado y el impacto económico asociado a los servicios de acopio y procesamiento.

Impacto Económico Regional y Aportes al PBI

Contribución directa de las exportaciones al PBI regional

El aporte directo de las exportaciones del producto bruto interno (PBI) regional permite cuantificar la relación entre la actividad exportadora y el crecimiento económico territorial. Según el Ministerio de comercio exterior y turismo (MINCETUR), en 2024 las exportaciones de Amazonas alcanzaron un récord histórico de \$91 millones. Impulsadas principalmente por el café, que representó el 96% del total exportado (MINCETUR, 2024).

Por su parte, el PBI nominal de la región Amazonas para 2024 fue de \$1,945 millones, de acuerdo con las cifras oficiales del Banco Central de reserva del Perú y el INEI, publicadas en el reporte de comercio regional (MINCETUR, 2024).

Siguiendo la definición estándar de aporte directo al PBI, entendido como la razón de las exportaciones FOB y el PBI regional nominal del mismo año (Samuelson & Nordhaus, 2010), el cálculo es el siguiente:

$$\text{Aporte Directo (\%)} = \frac{\text{Exportaciones (US\$)}}{\text{PBI Regional (US\$)}} \times 100$$
$$\text{Aporte Directo (\%)} = \frac{91,000,000}{1,945,000,000} \times 100 = 4.7\%$$

Este resultado coincide con las cifras reportadas por MINCETUR: Aportaciones representan el 4.7% del PBI regional. En términos económicos, ello implica que casi cinco de cada 100 dólares producidos en la economía de Amazonas provienen directamente de las actividades exportadoras.

Ilustración 29:

Participación de las exportaciones en el PBI de Amazonas, 2024.



Nota: Extraído de MINCETUR, reporte de comercio regional, Amazonas 2024.

Efectos indirectos e inducidos en la economía regional

El impacto económico de las exportaciones no se limita al aporte directo, siguiendo la definición de la teoría económica regional, los efectos indirectos surgen de los encadenamientos productivos locales (Hirschman, 1958), y mientras que los efectos inducidos provienen del incremento del consumo de los hogares beneficiados por mayores ingresos (Miller y Blair, 2009).

- **Encadenamientos productivos**

En Amazonas, los encadenamientos derivan principalmente del cultivo y comercialización del café, este producto:

- El 96% de las exportaciones (\$87.2 millones) en 2024.

- Genera demanda hacia actividades como transporte, acopio, servicios técnicos, mano de obra agrícola, empaques y comercialización.

Según MINCETUR, la región produce 55,000 toneladas de café al año (2024), posicionándose como cuarta productora nacional (MINAGRI/MINCETUR, 2024). Este volumen implica un flujo continuo de actividad económica en las provincias de Rodríguez de Mendoza, Utcubamba, Bagua y Chachapoyas.

- **Efecto inducido en los ingresos de los obreros productores**

Alrededor del 15% de la producción Nacional de café proviene de Amazonas, involucrando a miles de familias rurales en la cosecha, pos cosecha y venta (MINCETUR, 2024).

Cuando los precios internacionales aumentan, como ocurrió en 2024, con un alza del 28 % en el precio del café exportado por la región, los ingresos familiares suben, generando incremento en el consumo local de bienes como:

- Alimentos.
- Servicios.
- Herramientas agrícolas.
- Transporte rural.
- Educación y salud.

- **Estimación cuantitativa**

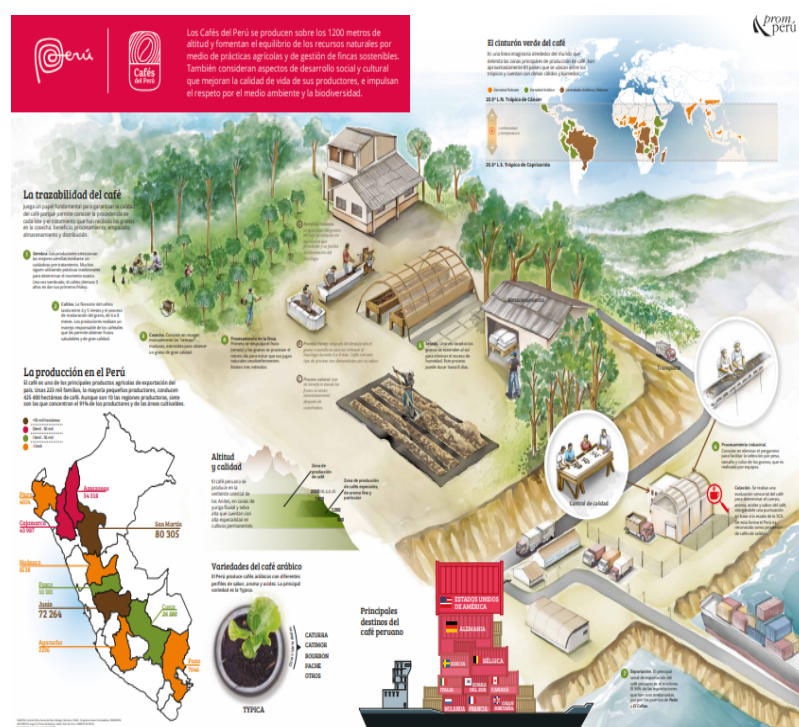
Los multiplicadores económicos estándar para actividades agroexportadoras en regiones similares están entre 1.3 y 1.6 (Miller & Blair, 2009; CEPAL, 2018). Aplicando un multiplicador conservador de 1.4, el Efecto adicional sobre la economía regional sería:

$$\text{Impacto total estimado} = 91 \text{ millones} \times 1.4 = 127.4 \text{ millones USD}$$

$$\text{Impacto indirecto} + \text{inducido} = 127.4 - 91 = 36.4 \text{ millones USD}$$

Esto implica que las exportaciones generan \$36.4 millones adicionales en actividad económica por los encadenamientos productivos.

Ilustración 30: Encadenamientos productivos del café en Amazonas.



Nota: Extraído de MINCETUR: Infografía PROMPERÚ.

Impacto en el empleo rural y desarrollo territorial

• Empleo directo

La producción de 55,000 toneladas de café anuales requiere un uso intensivo de mano de obra, diversos estudios técnicos del MIDAGRI indican que el café es uno de los cultivos con mayor requerimiento laboral por hectárea. Por ello, el aumento del volumen exportado (+33% en 2024) se traduce en más empleo temporal y permanente.

• Empleo e ingresos indirectos en las cadenas rurales

La expansión de las exportaciones ha impulsado:

- Servicios de transporte interno.
- Centros de acopio.
- Comercialización local.
- Cooperativas y asociaciones.

En 2024, la región registró 35 empresas exportadoras, de las cuales 51% fueron MiPymes (MINCETUR, 2024). Esto demuestra que el tejido productivo local se está diversificando y articulando a mercados internacionales.

- **Desarrollo de clusters productivos**

Amazonas presenta condiciones para consolidar un cluster cafetalero: Concentración de productores, cooperativas (Como Rodríguez de Mendoza), empresas exportadoras recurrentes y ecosistemas agrícolas favorables. No obstante, el informe de MINCETUR advierte que parte significativa de la producción se traslada Cajamarca para su procesamiento (2024), lo cual limita la captura de valor agregado dentro de la región.

Ilustración 31:

Familias productoras de café en la región Amazonas.



Nota: Extraído de MINCETUR: AGROPERÚ.

Relevancia económica de las exportaciones para Amazonas

Con un aporte directo de 4.7% al pbi regional, un impacto total estimado de \$127.4 millones y la participación de más de 30 empresas exportadoras, las exportaciones, especialmente de café, constituyen uno de los principales motores de la economía amazónica.

El dinamismo exportador general:

- Empleos rurales.
- Ingresos familiares más altos.
- Encadenamientos productivos.
- Una estructura productiva orientada a la internacionalización.

No obstante, la baja industrialización local (Venta en grano) y la salida de parte de la producción para procesamiento en otras regiones siguen siendo retos estructurales que deben abordar para maximizar el valor agregado capturado en Amazonas.

Caso de éxito regional: COOPARM – Retención de valor en origen

1. Presentación de la organización

La Cooperativa Agraria Rodríguez de Mendoza (COOPARM) es una organización de pequeños productores de café ubicada en la provincia de Rodríguez de Mendoza, región Amazonas. Fue fundada en 1990 por iniciativa del párroco Antonio Rodríguez Arana, quien reunió a un grupo inicial de productores preocupados por los bajos precios que recibían de los intermediarios. En 2008 se constituyó formalmente como cooperativa. Actualmente agrupa a más de 500 socios (algunas fuentes reportan 519–542 miembros activos) distribuidos en toda la provincia.

COOPARM produce café arábico de altura (principalmente variedades Caturra, Catimor y otras) en sistemas agroforestales, con certificaciones de Comercio Justo (Fairtrade) y Orgánico. Desde 1998 exporta de forma directa, dejando de depender de intermediarios de otras regiones.

2. Principales logros y cifras clave

Indicador	Dato / Resultado
Año de fundación / formalización	1990 (asociación) / 2008 (cooperativa)
Número de socios	Más de 500 (519–542 según fuentes recientes)
Exportación directa desde	1998 (previamente a través de cooperativa de Piura)
Volumen / valor reciente	En 2021 exportó aproximadamente 110 contenedores por un valor estimado de USD 9,4 millones (80 % café Fairtrade)
Principales destinos	Europa, Canadá y Nueva Zelanda (principalmente bajo sello Fairtrade)
Certificaciones	Fairtrade (Comercio Justo) y Orgánico
Impacto local reconocido	Considerada una de las instituciones de mayor impacto económico y social en Rodríguez de Mendoza

Fuente: Elaboración propia a partir de información pública de COOPARM, Shared Interest (estudio longitudinal), Trabocca y reportes de comercio justo.

3. Factores de éxito que explican su desempeño

a) Exportación directa y retención de valor en origen. A diferencia de muchos productores de Amazonas cuyo café se traslada a Cajamarca para su procesamiento y

comercialización, COOPARM logró desde 1998 exportar de forma directa. Esto permite que los márgenes de acopio, control de calidad y comercialización permanezcan en la provincia.

b) Certificaciones de diferenciación. El sello Fairtrade y la certificación orgánica le abrieron acceso a compradores dispuestos a pagar primas adicionales. En 2021, el 80 % de sus exportaciones correspondieron a café Fairtrade, lo que se tradujo en pagos adicionales a los socios.

c) Asistencia técnica y fortalecimiento organizativo. La cooperativa brinda asistencia técnica continua, programas de educación y apoyo a comités de mujeres. Ha recibido financiamiento de entidades como Shared Interest y Root Capital, lo que le permitió mejorar su capacidad operativa y comercial.

d) Enfoque de largo plazo y visión territorial. COOPARM no se limita a vender café: se reconoce localmente como un actor de desarrollo económico y social de Rodríguez de Mendoza. Esta legitimidad facilita la cohesión de los socios y la atracción de aliados externos.

4. Lecciones para la región Amazonas

El caso de COOPARM demuestra que es posible retener una mayor proporción del valor generado por el café dentro de Amazonas cuando se combinan tres elementos: (1) capacidad de procesamiento y control de calidad en origen, (2) acceso directo a mercados diferenciados mediante certificaciones, y (3) una organización cooperativa sólida que negocia colectivamente y reinvierta en sus socios.

Este modelo contrasta con la situación general descrita en el estudio: una alta producción regional de café (cuarta a nivel nacional) acompañada de una significativa fuga de valor hacia otras regiones. COOPARM muestra que la fuga no es inevitable.

Las recomendaciones de política pública planteadas en el Capítulo VII (plantas de procesamiento locales, fortalecimiento de cooperativas, financiamiento de certificaciones y mejora de la red vial secundaria) encuentran en COOPARM una evidencia empírica de que, cuando se aplican de manera sostenida, generan resultados concretos en ingresos, empleo y desarrollo territorial.

5. Nota sobre fuentes y alcance

Este mini-estudio se elaboró a partir de información secundaria de acceso público: sitio institucional de COOPARM, reportes de Shared Interest (estudio longitudinal),

plataformas de compradores especializados (Trabocca) y notas de prensa sobre comercio justo y cafés de especialidad. No se realizó trabajo de campo propio ni se contó con datos financieros confidenciales de la cooperativa. Las cifras de exportación (contenedores y valor) corresponden a reportes de 2021 y deben interpretarse como referenciales. Se recomienda, en futuras ediciones del libro, complementar este caso con entrevistas directas a dirigentes y socios de COOPARM y de otras cooperativas de la región (CECAFE, APROCAM, COOPBAM, entre otras).



CAPÍTULO VI

Evolución de la Exportaciones en Amazonas entre el 2015 y 2024

CAPÍTULO VI

EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES EN AMAZONAS ENTRE 2015 Y 2024

Metodología

Tipo y diseño de la investigación

La presente investigación es de tipo básica. Su propósito principal es generar conocimiento sobre el comportamiento de las exportaciones de la región Amazonas, sin buscar una aplicación inmediata ni la resolución de un problema práctico concreto. Se orienta a describir, caracterizar y comprender el fenómeno exportador a partir de evidencias documentales.

El nivel de la investigación es descriptivo. Se busca especificar las propiedades, características y perfiles del fenómeno de estudio: la evolución del valor exportado, la composición de la canasta, los destinos, la posición productiva regional, el contexto competitivo internacional, el aporte al producto bruto interno y la estructura aproximada de costos. No se pretenden establecer relaciones causales ni probar hipótesis de tipo experimental.

El diseño es no experimental y de carácter longitudinal retrospectivo. No se manipulan variables ni se aplican tratamientos. Se observa y analiza el fenómeno tal como se ha presentado en el periodo 2015-2024, utilizando datos ya existentes en fuentes oficiales. El enfoque es predominantemente cuantitativo en el tratamiento de las series estadísticas, complementado con un análisis interpretativo de carácter cualitativo.

Unidad de análisis y alcance temporal

La unidad de análisis son las exportaciones de bienes de la región Amazonas (Perú), con énfasis especial en el café y el cacao, productos que concentran la mayor parte del valor exportado. Se incluye, de manera complementaria, la producción regional, los destinos de exportación, la posición frente a competidores globales y el aporte de las exportaciones al producto bruto interno regional.

El alcance temporal comprende el periodo 2015-2024. Este intervalo permite observar tanto la consolidación de Amazonas como región exportadora de café como el comportamiento reciente marcado por el récord de 2024. El alcance espacial se centra en la región Amazonas, aunque se realizan comparaciones con otras regiones productoras del Perú y con los principales competidores mundiales cuando ello resulta necesario para contextualizar los hallazgos.

Método de investigación

El método principal es análisis documental de series estadísticas oficiales.

Se trata de un método no reactivo que permite reconstruir series históricas, calcular indicadores descriptivos (tasas de crecimiento, participaciones porcentuales, rankings) y elaborar tablas de resultados a partir de información ya publicada por instituciones del Estado y organismos internacionales.

El proceso de revisión documental se desarrolló en las siguientes etapas: (a) identificación de las fuentes oficiales relevantes; (b) extracción de series de valor FOB, volúmenes, destinos, producción y rankings; (c) limpieza y homogenización de los datos; (d) cálculo de indicadores descriptivos; (e) elaboración de tablas y (f) interpretación de los hallazgos a la luz del marco teórico y del contexto regional.

Fuentes de información

Las fuentes de información son exclusivamente secundarias y de carácter oficial. Las principales son:

- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR): Reportes de Comercio Regional (RCR) Amazonas, especialmente el Anual 2024 y reportes de años anteriores. Estos documentos constituyen la fuente primaria de valor FOB, volúmenes, destinos y participación por producto.
- Banco Central de Reserva del Perú (BCRP): Series anuales de exportaciones por departamento (valores FOB en millones de dólares), utilizadas para completar y contrastar la serie 2015-2022.
- Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego (MIDAGRI): Datos de producción regional de café y cacao, utilizados para el ranking de producción y la comparación con otras regiones.
- Trade Map (International Trade Centre – ITC) y fuentes complementarias de comercio mundial: utilizadas para ubicar a Perú y a Amazonas en el contexto de los principales exportadores globales de café y cacao.
- Estudios oficiales de costos logísticos (MINCETUR – Banco Mundial): empleados para reconstruir de forma aproximada la estructura de costos de la cadena del café en el corredor norte.

No se recolectó información primaria (encuestas, entrevistas o datos de empresas individuales). Esta decisión es coherente con el carácter básico y descriptivo de la

investigación y con la naturaleza de los datos requeridos, que son agregados y de carácter público.

Técnicas e instrumentos

La técnica principal es el análisis documental y el análisis estadístico descriptivo. Se tabularon las series, se calcularon tasas de crecimiento interanual y tasas de crecimiento media anual (TCMA), se estimaron participaciones porcentuales y se elaboraron rankings. Los resultados se presentan mediante tablas claras, acompañadas de interpretaciones en lenguaje sencillo.

No se utilizaron instrumentos de recolección primaria (cuestionarios, guías de entrevista o fichas de observación). Los “instrumentos” fueron las propias bases de datos y reportes oficiales, de los cuales se extrajeron las variables de interés de manera sistemática.

Procedimiento de análisis

El procedimiento se organizó en cinco fases:

- Fase 1: Identificación y selección de fuentes: se localizaron los reportes RCR de MINCETUR, las series del BCRP, los datos de producción de MIDAGRI y las estadísticas de Trade Map.
- Fase 2: Extracción y limpieza de datos: se extrajeron las series de valor FOB total y por producto, los volúmenes de café, los destinos principales, la producción regional y los rankings internacionales. Se homogenizaron unidades y se corrigieron inconsistencias menores entre fuentes.
- Fase 3: Cálculo de indicadores: se calcularon variaciones porcentuales, tasas de crecimiento media anual, participaciones y se elaboraron las tablas de resultados.
- Fase 4: Análisis e interpretación: cada tabla se interpretó de forma descriptiva, destacando tendencias, estructuras, concentraciones y posiciones relativas, sin inferir causalidad.
- Fase 5: Contrastación y redacción: los hallazgos se contrastaron con el marco teórico y con el contexto regional, y se redactaron las secciones de resultados, discusión y conclusiones.

Criterios de rigor y confiabilidad

La confiabilidad de los resultados se sustenta en el uso de fuentes oficiales de reconocido prestigio (MINCETUR, BCRP, MIDAGRI e ITC). La validez se refuerza mediante la triangulación de fuentes: Los datos de un organismo se contrastaron con los de otro (por ejemplo, totales de MINCETUR con series del BCRP).

Se explicitan las limitaciones del estudio para garantizar la transparencia. No se realizan generalizaciones causales ni se extrapolan los resultados más allá del periodo y del ámbito geográfico analizados. El lenguaje de los resultados es deliberadamente descriptivo y cauteloso.

Limitaciones del estudio

El estudio presenta las siguientes limitaciones, que se declaran de manera explícita:

- Uso exclusivo de datos secundarios agregados. No se cuenta con información primaria a nivel de empresa o de productor individual.
- Posible subregistro de las exportaciones de Amazonas. Una parte de la producción de café de la región es acopiada y exportada a través de otras regiones (especialmente Cajamarca), lo que puede subestimar el verdadero aporte exportador de Amazonas.
- Ausencia de una matriz de costos reales de una empresa o cooperativa de Amazonas. La estructura de costos presentada es una reconstrucción aproximada a partir de estudios oficiales del sector, no un dato primario local.
- Limitaciones en la serie histórica detallada de volúmenes y precios unitarios para años anteriores a 2020. En esos años se trabaja con totales y con estimaciones basadas en la participación histórica del café.

Estas limitaciones no invalidan los hallazgos descriptivos, pero sí condicionan el alcance de las interpretaciones y deben tenerse en cuenta al utilizar los resultados para la toma de decisiones.

Consideraciones éticas

Al tratarse de una investigación basada exclusivamente en fuentes secundarias de acceso público, no se requirió consentimiento informado de personas ni se manejó información confidencial de empresas. Se respetan las normas de citación y se atribuye de manera clara la autoría de los datos a las instituciones productoras de la información.

El estudio se orienta a generar conocimiento útil para la región y no persigue fines comerciales ni de beneficio particular.

Resultados

Esta sección presenta los principales hallazgos del análisis descriptivo de las exportaciones de la región Amazonas. Los datos provienen de reportes oficiales del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR), del Banco Central de Reserva del Perú (BCRP) y de otras fuentes secundarias confiables. Se utilizan tablas claras para facilitar la lectura y se explica cada resultado con un lenguaje sencillo.

Evolución del valor de las exportaciones (2015-2024)

La siguiente tabla muestra cómo ha cambiado el valor de las exportaciones de Amazonas a lo largo de diez años. Se observa un crecimiento general fuerte, aunque con algunos años de baja.

Tabla 4

Exportaciones de Amazonas entre 2015 y 2024

Año	Total (US\$ M)	Café (US\$ M)	Cacao (US\$ M)	Otros (US\$ M)	Var. %
2015	8.7	n.d.	n.d.	n.d.	+118
2016	32.1	27.9	n.d.	n.d.	+267
2017	34.82	34.11	0,71	0,0	+8.6
2018	36.56	35.09	0.99	0,49	+5.0
2019	33.62	32,62	0.86	0,15	-8.0
2020	40.92	40.24	0.66	0.02	+21.7
2021	46.03	44.16	0.62	1.25	+12.5
2022	67.63	64.33	0.54	2.76	+46.9
2023	54.16	50.93	0.42	2.81	-19.9
2024	90.3	87.1	2.2	1.0	+66.7

Entre 2015 y 2024 el valor de las exportaciones de Amazonas pasó de 8.7 millones de dólares a 90,3 millones de dólares. En una década se multiplicó por diez. La tasa de crecimiento media anual se ubica cerca del 29 %. Este avance no fue lineal: hubo años de fuerte expansión y otros de retroceso claro.

El café explica casi todo el crecimiento. Desde 2016 se consolidó como el producto dominante (más del 95 % del valor) y en 2024 representó 87,1 millones de dólares, es decir, el 96 % del total. El cacao, aunque todavía pequeño en valor absoluto, mostró un salto muy importante en 2024 al pasar de 0,42 a 2,2 millones de dólares (+520 %). Los demás productos (tara y otros) mantienen una participación marginal y no logran aún diversificar de forma significativa la canasta.

Se observan dos momentos claros de contracción: 2019 y 2023. En 2019 el valor total bajó 8 % y en 2023 cayó 19 %. Ambos periodos coinciden con precios internacionales más bajos del café y, en algunos casos, con problemas climáticos que afectaron la producción. En contraste, 2016, 2022 y especialmente 2024 muestran saltos fuertes. El de 2016 fue el más dramático en porcentaje (+267 %), cuando la región pasó de niveles muy bajos a consolidarse como exportadora relevante de café. El de 2024 (+66.7 %) combina mejores precios y mayor volumen.

Este comportamiento revela una economía regional muy sensible a los ciclos del café. Cuando los precios internacionales son altos, Amazonas captura ingresos importantes. Cuando bajan, el impacto se siente de inmediato en productores, cooperativas y empresas exportadoras. La tendencia de largo plazo es positiva y el récord de 2024 confirma el potencial, pero la volatilidad es un rasgo estructural que no puede ignorarse. La alta concentración en un solo producto amplifica tanto las oportunidades como los riesgos.

Composición de la canasta exportadora

Esta tabla muestra de qué productos se compone casi todo lo que Amazonas vende al exterior. Permite ver de un vistazo si la oferta está diversificada o concentrada en pocos bienes.

Tabla 5*Productos exportados por Amazonas*

Producto	US\$ Miles	US\$ Millones	Particip. %	Var. % 24/23
Café	87 207	87.2	96.2 %	+71 %
Cacao en grano	2 248	2.2	2.5 %	+434 %
Tara	871	0.9	1.0 %	-63 %
Otros	292	0.3	0.3 %	-42 %
TOTAL	90 618	90.6	100 %	+67 %

Fuente: MINCETUR – Reporte de Comercio Regional Amazonas Anual 2024.

En 2024 el café concentró el 96,2 % del valor exportado por Amazonas. El cacao aportó el 2,5 %, la tara el 1,0 % y el resto de los productos apenas el 0,3 %. Esta distribución muestra una especialización productiva muy marcada.

La alta concentración tiene dos caras. Por un lado, permite a la región aprovechar sus ventajas agroecológicas y su experiencia acumulada en café de altura. Por otro lado, genera un riesgo importante: cualquier caída prolongada del precio del café afecta de forma directa a toda la cadena exportadora regional.

El cacao merece atención especial. Aunque su peso sigue siendo pequeño, en 2024 creció 434 % respecto al año anterior. Ese crecimiento abre una ventana de diversificación. Si se consolida, podría reducir parcialmente la dependencia del café. La tara y otros productos, en cambio, muestran debilidad y no logran aún una participación significativa.

Volumen y precio del café (2020-2024)

Aquí se compara cuántas toneladas de café se exportaron y a qué valor. Así se entiende si el aumento de dinero se debió a enviar más producto o a cobrar mejor por cada kilo.

Tabla 6*Valor de las exportaciones de café*

Año	Volumen (TM)	Valor (US\$ M)	Precio (US\$/kg)	Cambio volumen
2020	12 391	40.2	3.2	—
2021	11 102	44.2	4.0	-10 %
2022	12 547	64.3	5.1	+13 %
2023	12 859	50.9	4,0	+2 %
2024	17 200	87.2	5.1	+33 %

Fuente: MINCETUR RCR Amazonas 2024.

Entre 2020 y 2024 el café de Amazonas mostró un comportamiento mixto de volumen y precio. En 2020 se exportaron 12 391 toneladas a un precio aproximado de 3,2 dólares por kilo. En 2024 el volumen subió a 17 162 toneladas y el precio se ubicó cerca de 5,1 dólares por kilo.

El aumento del valor en 2024 (+71 %) se explica por la combinación de más volumen (+33 %) y precios más altos (+28 % respecto a 2023). No fue solo un efecto de precios favorables. La región logró colocar una cantidad significativamente mayor de producto en el mercado internacional. Eso indica mejoras en la capacidad de acopio, en la organización de los productores o en la demanda de los compradores.

El año 2023 es especialmente revelador. El volumen creció ligeramente (+2 %), pero el valor cayó 21 % porque el precio unitario bajó de 5,1 a 4,0 dólares por kilo. Este caso muestra con claridad que el volumen por sí solo no garantiza mayores ingresos cuando los precios internacionales se debilitan.

En 2021 ocurrió lo contrario: el volumen bajó 10 %, pero el valor subió gracias a un precio más alto. Estos dos años (2021 y 2023) confirman que el precio internacional sigue siendo el factor más influyente en el valor exportado de Amazonas.

El análisis de volumen versus valor permite distinguir dos motores del crecimiento: la capacidad de producir y colocar más café, y la capacidad de capturar mejores precios. En 2024 ambos motores empujaron al mismo tiempo. Esa coincidencia no está garantizada en el futuro. Por eso la región debe seguir fortaleciendo tanto la productividad como la calidad y la diferenciación, de modo que pueda sostener ingresos incluso en periodos de precios moderados.

Principales destinos de la exportación

La tabla indica a qué países se dirige la mayor parte de las exportaciones de Amazonas y cómo crecieron esos mercados en el último año.

Tabla 7

Países a los que exporta la región Amazonas

Destino	Participación %	Crecimiento 2024	Producto principal
Canadá	39 %	+126 %	Café
Unión Europea	28 %	+69 %	Café y cacao
Estados Unidos	26 %	+39 %	Café
Otros países	7 %	—	Varios

Fuente: MINCETUR RCR Amazonas Anual 2024. Los tres primeros mercados suman el 93 % del total.

En 2024 tres mercados concentraron el 93 % de las exportaciones de Amazonas: Canadá (39 %), la Unión Europea (28 %) y Estados Unidos (26 %). El resto del mundo apenas representó el 7 %. Canadá no solo fue el principal destino, sino también el que más creció (+126 %).

Esta concentración geográfica se explica en gran medida por los tratados de libre comercio que el Perú mantiene con esos bloques. Los tratados reducen o eliminan aranceles y facilitan el acceso del café y el cacao. Sin ellos, es probable que el crecimiento de los últimos años hubiera sido menor.

La dependencia de solo tres mercados genera, al mismo tiempo, una vulnerabilidad. Cualquier cambio normativo, arancelario, sanitario o de demanda en Canadá, Europa o Estados Unidos afecta de forma directa a la región. Un ejemplo concreto son las nuevas exigencias ambientales de la Unión Europea sobre productos libres de deforestación, que imponen costos adicionales de trazabilidad y certificación.

Diversificar destinos es, por tanto, una tarea pendiente. Abrir o fortalecer mercados en Asia, Latinoamérica u otras regiones podría reducir el riesgo de concentración geográfica. Mientras tanto, los tres destinos actuales seguirán siendo el soporte principal de las exportaciones de Amazonas.

Ranking regional de producción de café (2024)

Amazonas no solo exporta: también produce. Esta tabla ubica a la región entre las principales productoras de café del país.

Tabla 8

Ranking regional de producción de café en 2024

Posición	Región	Producción (TM)	Particip. aprox.
1°	San Martín	81 794	≈22 %
2°	Cajamarca	76 752	≈21 %
3°	Junín	67 388	≈18 %
4°	Amazonas	55 403	≈15 %
5°	Cusco	27 546	≈7 %

Fuente: MIDAGRI / MINCETUR RCR Amazonas 2024. En cacao, Amazonas ocupa el 7° lugar (≈3 % de la producción nacional).

Amazonas se ubica como la cuarta región productora de café del Perú, con una producción aproximada de 55 403 toneladas, equivalentes a cerca del 15 % del total nacional. Las tres primeras posiciones las ocupan San Martín, Cajamarca y Junín. En cacao, Amazonas ocupa un lugar más modesto: séptima productora, con alrededor del 3 % de la producción nacional.

La posición como cuarta productora de café es una fortaleza. Indica que la región tiene una base productiva consolidada y un peso relevante dentro del país. Sin embargo, una parte importante de ese café se traslada a otras regiones (principalmente Cajamarca) para su procesamiento y posterior exportación. Esto genera un subregistro en las estadísticas de exportación de Amazonas.

Más relevante aún es el efecto sobre el valor agregado. Cuando el café se procesa fuera de la región, el empleo calificado, los servicios y los márgenes de transformación se capturan en otros territorios. Amazonas produce, pero no retiene todo el valor que genera. Esta desconexión entre producción y exportación debilita el impacto de las exportaciones sobre el desarrollo local.

El ranking confirma el potencial productivo de Amazonas y, al mismo tiempo, señala un cuello de botella estructural: la limitada capacidad de industrialización y de registro formal de las exportaciones dentro de la propia región.

Posición de Perú frente a competidores mundiales

Para entender el lugar de Amazonas y del Perú en el mundo, se comparan los principales exportadores de café y cacao en 2024.

Café – Principales exportadores mundiales 2024

Tabla 9

Principales exportadores de café en el mundo

Rank	País	Valor (miles M US\$)	Volumen (mil TM)	Precio unit. (US\$/t)
1	Brasil	11.4	2 773	≈4 100
2	Vietnam	4.2	1 102	≈3 870
5	Colombia	3.6	668	≈5 310
≈15	Perú	1.1	244	≈4 517

Fuente: Trade Map / ITC / Worldstopexports 2024. Perú se ubica cerca del puesto 15 por valor; filtrando reexportadores (Suiza, Alemania) sube varias posiciones.

En el mercado mundial del café, Brasil y Vietnam dominan por volumen. Perú se ubica alrededor del puesto 15 por valor exportado, con un volumen mucho menor, pero con un precio unitario más alto que varios de los líderes de cantidad. Colombia, por ejemplo, obtiene precios elevados gracias a su posicionamiento de calidad; Perú se acerca a esa lógica.

En cacao, Perú se ubicó en 2024 como el octavo exportador mundial de grano. Su precio unitario es de los más altos del ranking, lo que refleja el reconocimiento del cacao fino de aroma peruano. Amazonas aporta una fracción pequeña del volumen nacional, pero se beneficia de esa imagen de calidad.

Estos datos confirman que la estrategia de Perú (y de regiones como Amazonas) no es competir por volumen frente a Brasil, Vietnam o Costa de Marfil. La competencia se da en el terreno de la calidad, el origen, la trazabilidad y la diferenciación. Esa orientación es coherente con las condiciones agroecológicas de Amazonas y con la demanda de segmentos premium en mercados desarrollados.

El desafío es que esa ventaja de calidad se traduzca en mejores ingresos para los productores locales y no solo en cifras de exportación. Sin certificaciones, sin

industrialización y sin una logística eficiente, el potencial de precio alto no siempre llega a las familias productoras.

Cacao – Posición de Perú

En cacao, Perú se ubicó en 2024 como el octavo exportador mundial de grano. Su precio unitario es de los más altos, lo que refleja el reconocimiento del cacao fino de aroma peruano. Amazonas aporta una parte pequeña del volumen nacional, pero se beneficia de esa buena imagen de calidad.

Aporte de las exportaciones al PBI regional

Esta tabla resume el peso económico de las exportaciones dentro de la economía de Amazonas y el impacto estimado que generan.

Tabla 10

Valor de las exportaciones en la economía de la región Amazonas

Indicador	Valor	Unidad	Fuente
PBI nominal Amazonas 2024	1 945	US\$ M	BCRP/INEI
Exportaciones FOB 2024	90.6	US\$ M	MINCETUR
Aporte directo (Exp / PBI)	4.7	%	Cálculo propio
Impacto total estimado ($\times 1.4$)	≈ 127	US\$ M	Multiplicador
Empresas exportadoras 2024	35	unidades	51 % MiPymes

Fuente: MINCETUR RCR Amazonas 2024. Multiplicador 1.4 es un valor conservador usado en estudios de agroexportación.

En 2024 el producto bruto interno nominal de Amazonas se estimó en alrededor de 1 945 millones de dólares. Las exportaciones FOB alcanzaron 90,5 millones de dólares. Eso implica que las exportaciones FOB/PBI nominal regional fue de 4,7 %.

Si se considera un multiplicador conservador de 1,4 que incorpora efectos en transporte, acopio, servicios y empleo rural, el impacto total se acerca a 127 millones de dólares. En ese mismo año operaron 35 empresas exportadoras, de las cuales más de la mitad eran micro y pequeñas empresas.

El aporte del 4,7 % es significativo para una región con una economía aún poco diversificada. Sin embargo, el efecto multiplicador real se ve limitado por dos factores: la alta concentración en café y el hecho de que una parte del valor agregado se genera

fuera de Amazonas. Cuando el procesamiento y la comercialización se realizan en otras regiones, el empleo y los ingresos adicionales no se quedan en el territorio.

Por tanto, el impacto de las exportaciones sobre el desarrollo regional existe, pero es menor del que podría ser si se fortaleciera la industrialización local, la asociatividad y la retención de valor dentro de Amazonas.

Estructura aproximada de costos de exportación de café (FOB) – Corredor Norte

Tabla 11

Estructura de los costos de exportación

Concepto	Participación aproximada	Observación
Costos de producción (chacra)	78 – 83 %	Mano de obra, insumos, mantenimiento de plantaciones
Costos logísticos totales	17 – 22 %	Desde la chacra hasta el puerto (principalmente Paita)
Transporte interno (chacra-acopio-planta-puerto)	8 – 12 %	El tramo más caro suele ser chacra → centro de acopio
Manejo, carga/descarga y almacenamiento	3 – 5 %	Incluye operaciones en centros de acopio y plantas
Trámites, certificados, aduana y seguros	2 – 4 %	Documentación, SENASA, certificados de origen y calidad
Pérdidas / mermas	2 – 4 %	Pérdidas de peso y calidad a lo largo de la cadena
Margen del exportador / cooperativa	5 – 12 %	Variable según precio internacional y eficiencia

Fuente: Elaboración propia a partir del estudio oficial MINCETUR – Banco Mundial “Análisis Integral de la Logística en el Perú – Cadena del Café” y estudios posteriores sobre el corredor norte (Tocache-Zarumilla). Los rangos reflejan el promedio del sector y no corresponden a una empresa específica de Amazonas.

Los costos de producción en chacra concentran la mayor parte del valor (entre 78 % y 83 %). Esto es coherente con una actividad intensiva en mano de obra y con bajos niveles de mecanización en las zonas cafetaleras de Amazonas. La calidad del grano, el

rendimiento por hectárea y el manejo de la plantación determinan en gran medida el costo unitario.

Los costos logísticos representan entre el 17 % y el 22 % del valor FOB. Aunque el café es la cadena más eficiente entre las cinco analizadas por MINCETUR y el Banco Mundial, este porcentaje sigue siendo elevado si se compara con los estándares de países de la OCDE (9-12 %). En el corredor norte (que incluye Amazonas) los costos logísticos son relativamente menores que en los corredores del centro y del sur del país, gracias a la cercanía relativa al puerto de Paita.

Dentro de los costos logísticos, el transporte interno es el componente más pesado (8-12 %). El tramo desde la chacra hasta el centro de acopio suele ser el más caro y el más afectado por el estado de las vías, la distancia y la atomización de la producción. Las mermas y las pérdidas de calidad a lo largo de la cadena también restan competitividad.

El margen del exportador o de la cooperativa es variable y depende fuertemente del precio internacional del café. En años de precios altos (como 2022 y 2024) el margen puede ampliarse. En años de precios bajos, el margen se comprime y los productores y cooperativas sienten con mayor fuerza cualquier ineficiencia logística.

Para Amazonas, la lección es clara: aunque la región produce un café de calidad reconocida, los costos de llevarlo desde la chacra hasta el puerto reducen el valor que finalmente se captura en el territorio. Mejorar la infraestructura vial, fortalecer los centros de acopio y reducir las mermas son acciones que pueden aumentar el margen de los productores y cooperativas sin necesidad de que suban los precios internacionales.

Tabla 12

Comparación de costos logísticos del café por corredor y región productora (como % del valor FOB)

Corredor / Región	Costo logístico (% FOB)	Puerto de salida	Distancia aproximada a puerto	Principal cuello de botella	Posición relativa
Corredor Norte (Amazonas + Cajamarca + San Martín)	17,2 % – 18 %	Paita (Piura)	450 – 650 km	Tramo chacra → acopio (vías vecinales)	Más eficiente
Amazonas (Rodríguez de Mendoza, Utcubamba, Bagua)	≈ 17,5 %	Paita	520 – 650 km	Infraestructura vial secundaria + falta de plantas de procesamiento local	Dentro del corredor más competitivo
Cajamarca (Jaén, San Ignacio)	≈ 17,2 %	Paita	450 – 550 km	Acopio y procesamiento concentrado	Ligera ventaja sobre Amazonas
San Martín (Moyobamba, Tocache)	≈ 17,3 %	Paita	480 – 600 km	Volumen alto, pero buena articulación vial	Similar a Amazonas
Corredor Centro (Junín – Chanchamayo, Satipo)	24,2 % – 25 %	Callao (Lima)	300 – 450 km	Congestión Carretera Central + seguridad	Menos competitivo
Corredor Sur (Cusco – Quillabamba)	21,5 % – 22 %	Callao (Lima)	1 000 – 1 200 km	Distancia + mermas + seguridad	Intermedio-alto
Referencia OCDE mejores prácticas	9 % – 12 %	—	—	Infraestructura moderna + alta asociatividad	Benchmark internacional

Fuente: Elaboración propia a partir de MINCETUR – Banco Mundial (Análisis Integral de la Logística en el Perú – Cadena del Café, 2016) y actualizaciones posteriores (Caballero et al., 2021; estudios de costos del corredor norte 2015-2019). Los porcentajes del corredor norte se mantienen como los más bajos del país.

El corredor norte (Tocache–Zarumilla / Paita), que integra a Amazonas, Cajamarca y San Martín, registra costos logísticos de entre 17,2 % y 18 % del valor FOB. Esta cifra es significativamente inferior a la del corredor central de Junín (24,2–25 %) y también menor a la del corredor sur de Cusco (21,5–22 %). La ventaja se explica principalmente

por la existencia de la Carretera Interoceánica Norte y la cercanía relativa al puerto de Paita, cuyo flete terrestre es aproximadamente un tercio del que se paga por la congestionada Carretera Central hacia el Callao.

Aunque Amazonas forma parte del corredor más competitivo, una proporción relevante de su café se traslada a Cajamarca para el procesamiento y la comercialización final. Esto genera dos efectos negativos: (a) subregistro estadístico de las exportaciones de Amazonas y (b) pérdida de los márgenes asociados al beneficio húmedo/seco, acopio formal y servicios de exportación. En otras palabras, la región produce y soporta parte del costo logístico, pero no retiene todo el valor agregado que genera la cadena.

En todos los corredores, el tramo desde la parcela hasta el centro de acopio concentra la mayor parte del costo logístico (entre 8 % y 12 % del FOB). En Amazonas este problema se agrava por el estado de las vías vecinales y la atomización de la producción. Mejorar este tramo (camino de herradura, puentes, puntos de acopio intermedios y asociatividad) tiene un mayor impacto marginal sobre la competitividad que cualquier mejora en el tramo final hacia el puerto.

Incluso el corredor más eficiente del Perú (17–18 %) casi duplica el rango de los países de la OCDE (9–12 %) y se sitúa por encima de los costos logísticos reportados para Colombia (aproximadamente 8–14 % según ComexPerú). Esta brecha explica por qué el margen del productor y de las cooperativas se comprime con facilidad cuando bajan los precios internacionales del café.

La región tiene una ventaja logística relativa que no está siendo plenamente aprovechada. Las acciones prioritarias deberían orientarse a: (1) fortalecer plantas de procesamiento y centros de acopio dentro de Amazonas para retener valor agregado; (2) mejorar la red vial secundaria (chacra–acopio); (3) reducir mermas y costos de seguridad mediante asociatividad y trazabilidad digital; y (4) aprovechar de forma más intensa el acceso preferencial al puerto de Paita. Solo así el crecimiento exportador de 2015-2024 se traducirá en un mayor bienestar para las familias productoras de la región.

Discusión

Los resultados presentados permiten una lectura más profunda del comportamiento exportador de Amazonas. A continuación, se discuten los principales hallazgos, se contrastan con el contexto regional y nacional, y se identifican sus implicaciones para el desarrollo territorial.

Crecimiento real, pero con alta volatilidad

El valor de las exportaciones de Amazonas se multiplicó por diez entre 2015 y 2024, pasando de aproximadamente 9 millones a 90,5 millones de dólares. Este crecimiento es real y significativo. Sin embargo, no fue lineal ni estable. Los descensos de 2019 y 2023, y los saltos de 2016, 2022 y 2024, muestran una economía regional muy sensible a los ciclos de precios del café.

Esta volatilidad no es un fenómeno aislado. Es característica de las economías primarias especializadas en un solo producto. Cuando los precios internacionales suben, la región captura ingresos importantes. Cuando bajan, el impacto se transmite de inmediato a productores, cooperativas y empresas exportadoras. El récord de 2024 confirma el potencial, pero también recuerda que ese potencial está sujeto a factores externos sobre los cuales la región tiene poco control.

La concentración en el café: fortaleza y vulnerabilidad

El café concentró el 96,2 % del valor exportado en 2024. Esta especialización tiene una cara positiva: permite a Amazonas aprovechar sus ventajas agroecológicas, su experiencia acumulada y el reconocimiento de su café de altura. Al mismo tiempo, genera una vulnerabilidad estructural. Cualquier caída prolongada de los precios del café afecta de forma directa a toda la cadena exportadora regional.

El cacao, aunque todavía representa solo el 2,5 % del valor, creció 434 % en 2024. Ese crecimiento abre una ventana de diversificación, pero aún es insuficiente para reducir de manera significativa la dependencia del café. La tara y otros productos mantienen una participación marginal. En consecuencia, la canasta exportadora de Amazonas sigue siendo de baja diversificación, lo que limita su capacidad de absorber choques externos.

Volumen y precio: dos motores que no siempre empujan juntos

El análisis de volumen versus valor del café muestra que el récord de 2024 se explicó tanto por un mayor volumen exportado (+33 %) como por mejores precios (+28 %). No

fue solo un efecto de precios favorables. La región logró colocar más producto en el mercado. Sin embargo, los años 2021 y 2023 demuestran que el precio internacional sigue siendo el factor más influyente. En 2023 el volumen incluso creció ligeramente, pero el valor cayó 21 % porque el precio unitario se redujo.

Esta evidencia confirma que la competitividad de Amazonas no puede descansar únicamente en la capacidad de producir y colocar más café. También requiere estrategias de diferenciación, calidad y acceso a segmentos de mejor precio, de modo que la región pueda sostener ingresos incluso en periodos de cotizaciones moderadas.

Concentración geográfica y el rol de los tratados comerciales

Canadá, la Unión Europea y Estados Unidos concentraron el 91 % de las exportaciones de Amazonas en 2024. Canadá fue el principal destino y el de mayor crecimiento. Esta concentración geográfica se explica en gran medida por los tratados de libre comercio vigentes, que eliminan o reducen aranceles y facilitan el acceso.

Los tratados han sido un factor positivo. Sin ellos, es probable que el crecimiento de los últimos años hubiera sido menor. Al mismo tiempo, la dependencia de solo tres mercados genera riesgo. Cualquier cambio normativo, arancelario o de demanda en estos destinos afecta de forma directa a la región. Las nuevas exigencias ambientales de la Unión Europea sobre productos libres de deforestación ilustran este punto: imponen costos adicionales de trazabilidad y certificación que los pequeños productores no siempre pueden absorber sin apoyo.

Producción alta, pero valor agregado que se escapa

Amazonas es la cuarta región productora de café del Perú y aporta cerca del 15 % de la producción nacional. Esta posición es una fortaleza productiva. Sin embargo, una parte importante de ese café se traslada a otras regiones (principalmente Cajamarca) para su procesamiento y exportación. Esto genera un subregistro en las estadísticas de exportación de Amazonas y, más relevante aún, implica que el valor de la transformación se captura fuera del territorio.

La región produce, pero no industrializa lo suficiente. El empleo calificado, los servicios y los márgenes asociados al procesamiento terminan beneficiando a otras zonas. Esta desconexión entre producción y exportación debilita el efecto multiplicador de las exportaciones sobre el desarrollo local. Mientras esta situación se mantenga, el

crecimiento de las cifras de exportación no se traducirá plenamente en mayor bienestar para las familias productoras de Amazonas.

Competir por calidad, no por volumen

En el mercado mundial del café, Brasil y Vietnam dominan por volumen. Perú se ubica alrededor del puesto 15 por valor, con un volumen mucho menor, pero con un precio unitario más alto que varios líderes de cantidad. En cacao, Perú es el octavo exportador mundial de grano y destaca por su precio unitario elevado, asociado al cacao fino de aroma.

Estos datos confirman que la estrategia de Perú y de regiones como Amazonas, no es competir por volumen. La competencia se da en el terreno de la calidad, el origen, la trazabilidad y la diferenciación. Esa orientación es coherente con las condiciones agroecológicas de Amazonas. El desafío es que esa ventaja de calidad se traduzca en mejores ingresos para los productores locales y no solo en cifras de exportación agregadas.

Aporte al PBI: significativo, pero limitado por la estructura

Las exportaciones representaron aproximadamente el 4,7 % del PBI nominal de Amazonas en 2024. Si se considera un multiplicador conservador, el impacto total se acerca a 127 millones de dólares. Este aporte es relevante para una región con una economía aún poco diversificada. Sin embargo, el efecto multiplicador real se ve limitado por la alta concentración en café y por la salida de valor agregado hacia otras regiones.

Cuando el procesamiento y la comercialización se realizan fuera de Amazonas, el empleo y los ingresos adicionales no se quedan en el territorio. Por tanto, el impacto de las exportaciones sobre el desarrollo regional existe, pero es menor del que podría ser si se fortaleciera la industrialización local y la retención de valor dentro de la región.

Los costos logísticos como techo de competitividad

La estructura aproximada de costos del café muestra que los costos logísticos representan entre el 17 % y el 22 % del valor FOB. Aunque el café es la cadena más eficiente entre las analizadas por MINCETUR y el Banco Mundial, este porcentaje sigue siendo elevado. El transporte interno, especialmente el tramo chacra-centro de acopio, y las mermas son los componentes más pesados.

Para Amazonas, esto tiene implicaciones claras. Aunque la región produce un café de calidad reconocida, los costos de llevarlo desde la chacra hasta el puerto reducen el valor que finalmente se captura en el territorio. Mejorar la infraestructura vial, fortalecer los centros de acopio y reducir las mermas son acciones que pueden aumentar el margen de los productores y cooperativas sin necesidad de que suban los precios internacionales.

Implicaciones para el desarrollo territorial

Los hallazgos apuntan a una conclusión central: el crecimiento exportador de Amazonas es real, pero su traducción en desarrollo territorial es incompleta. La concentración en un solo producto, la dependencia de pocos mercados, la salida de valor agregado hacia otras regiones y los costos logísticos elevados actúan como un techo que limita el potencial.

Para que las exportaciones se conviertan en un motor efectivo de desarrollo, se requieren acciones complementarias: fortalecer la capacidad de procesamiento dentro de la región, mejorar la infraestructura logística, apoyar a los productores en el cumplimiento de estándares internacionales de calidad y sostenibilidad, y promover la asociatividad. Solo así el crecimiento de las cifras de exportación se traducirá en mayores ingresos y mejores condiciones de vida para las familias productoras de Amazonas.

Conclusiones

Las exportaciones de Amazonas alcanzaron 90,5 millones de dólares en 2024, cifra que constituye el máximo de la serie analizada. Entre 2015 y 2024 el valor exportado se multiplicó por diez y la tasa de crecimiento media anual se ubicó cerca del 29 %. Este avance confirma que la región consolidó una oferta exportable con capacidad real de expansión. No obstante, el crecimiento no fue lineal ni estable. Los descensos registrados en 2019 y 2023, junto con los saltos de 2016, 2022 y 2024, revelan una economía regional muy sensible a los ciclos de precios del café. Cuando las cotizaciones internacionales son favorables, Amazonas captura ingresos importantes; cuando descienden, el impacto se transmite de inmediato a productores, cooperativas y empresas exportadoras. El récord de 2024 demuestra el potencial de la región, pero también recuerda que ese potencial permanece sujeto a factores externos sobre los cuales el control local es limitado.

El café concentró el 96,2 % del valor exportado en 2024. Esta especialización permite a la región aprovechar sus condiciones agroecológicas y la experiencia acumulada en la producción de café de altura. Al mismo tiempo, genera una vulnerabilidad clara: cualquier caída prolongada de los precios del café afecta de forma directa a casi toda la cadena exportadora regional. El cacao creció 434 % en 2024 y alcanzó 2,2 millones de dólares, lo que abre una posibilidad de diversificación; sin embargo, su peso relativo sigue siendo reducido (2,5 %). La tara y los demás productos mantienen una participación marginal. En este sentido, la canasta exportadora de Amazonas permanece poco diversificada, lo que limita su capacidad para absorber choques externos y reduce el margen de maniobra frente a variaciones de precios o de demanda.

El aumento del valor del café en 2024 (71 %) se explicó por la concurrencia de dos factores: el volumen exportado creció 33 % y el precio unitario aumentó aproximadamente 28 %. No se trató únicamente de un efecto de precios altos. La región logró colocar una cantidad significativamente mayor de producto en el mercado internacional, lo que indica mejoras en la capacidad de acopio, en la organización de la oferta o en la demanda de los compradores. Los datos de 2021 y 2023, en cambio, muestran que el precio internacional continúa siendo el factor de mayor peso. En 2023 el volumen incluso creció ligeramente, pero el valor total cayó 21 % porque el precio unitario se redujo. Esta evidencia confirma que la competitividad de Amazonas no puede descansar solo en la capacidad de producir y colocar más café; también requiere estrategias que permitan sostener ingresos en periodos de cotizaciones moderadas.

Canadá, la Unión Europea y Estados Unidos concentraron el 91 % de las exportaciones de Amazonas en 2024. Canadá ocupó el primer lugar y registró el mayor crecimiento interanual. Esta concentración se explica en gran medida por los tratados de libre comercio vigentes, que eliminan o reducen aranceles y facilitan el acceso a esos mercados. Los tratados han sido un factor positivo; sin ellos es probable que la expansión de los últimos años hubiera sido menor. Al mismo tiempo, la dependencia de solo tres destinos genera exposición. Cualquier cambio normativo, arancelario o de demanda en estos mercados afecta de forma directa a la región. Las nuevas exigencias ambientales de la Unión Europea sobre productos libres de deforestación ilustran este punto, pues imponen costos adicionales de trazabilidad y certificación que los pequeños productores no siempre pueden absorber sin apoyo técnico y financiero.

Amazonas ocupa el cuarto lugar en la producción nacional de café y aporta cerca del 15 % del total del país. En cacao se ubica en el séptimo lugar, con una participación aproximada del 3 %. Esta posición productiva constituye una fortaleza. Sin embargo, una parte relevante del café se traslada a otras regiones, principalmente Cajamarca, para su procesamiento y posterior exportación. Esta situación genera un subregistro en las estadísticas de exportación de Amazonas y, lo que resulta más importante, implica que el valor de la transformación se capture fuera del territorio. La región produce, pero no industrializa de manera suficiente. El empleo calificado, los servicios y los márgenes asociados al procesamiento terminan beneficiando a otras zonas, lo que debilita el efecto de las exportaciones sobre el desarrollo local.

En el mercado mundial del café, Brasil y Vietnam dominan por volumen. Perú se ubica alrededor del puesto 15 por valor exportado, con un volumen mucho menor, pero con un precio unitario más alto que varios de los líderes de cantidad. En cacao, Perú ocupa el octavo lugar como exportador de grano y destaca por un precio unitario elevado, asociado al cacao fino de aroma. Estos datos confirman que la estrategia de Perú, y de regiones como Amazonas, no consiste en competir por volumen. La competencia se da en el terreno de la calidad, el origen, la trazabilidad y la diferenciación. Esta orientación es coherente con las condiciones agroecológicas de Amazonas. El reto consiste en que la ventaja de calidad se traduzca en ingresos mayores para los productores locales y no solo en cifras agregadas de exportación.

Las exportaciones representaron aproximadamente el 4,7 % del producto bruto interno nominal de Amazonas en 2024. Al considerar efectos indirectos mediante un multiplicador conservador, el impacto total estimado se acerca a 127 millones de dólares. Este aporte resulta relevante para

una economía regional con baja diversificación. Su alcance, sin embargo, se reduce por dos factores: la alta concentración en el café y la salida de valor agregado hacia otras regiones. Cuando el procesamiento y la comercialización se realizan fuera de Amazonas, el empleo y los ingresos adicionales no permanecen en el territorio. Por tanto, el impacto de las exportaciones sobre el desarrollo regional existe, pero es menor del que podría alcanzarse si se fortaleciera la industrialización local y la retención de valor dentro de la región.

Los costos logísticos del café representan entre el 17 % y el 22 % del valor FOB, según los estudios oficiales de la cadena. El transporte interno, especialmente el tramo que va de la chacra al centro de acopio, y las mermas constituyen los componentes de mayor peso. El corredor norte, al que pertenece Amazonas, presenta costos relativamente menores que los corredores del centro y del sur del país; aun así, estos costos permanecen elevados si se comparan con estándares de economías más eficientes. Su reducción constituye una condición necesaria para mejorar el margen de productores y cooperativas. Mientras el costo de llevar el café desde la chacra hasta el puerto siga siendo alto, una parte del valor generado por la calidad del producto se pierde en el trayecto logístico.

Finalmente, Amazonas registró un crecimiento exportador sostenido durante el periodo 2015-2024, impulsado casi por completo por el café, y aprovechó los tratados comerciales con los principales mercados de destino. La región consolidó una posición productiva relevante a nivel nacional y alcanzó un récord histórico en 2024. Al mismo tiempo, la concentración productiva y geográfica, la salida de valor agregado hacia otras regiones, la sensibilidad a los precios internacionales y los costos logísticos elevados limitan el alcance del desarrollo territorial. Para que el aumento de las cifras de exportación se traduzca en mayores ingresos y mejores condiciones de vida para las familias productoras, se requiere fortalecer el procesamiento local, mejorar la infraestructura logística, apoyar el cumplimiento de estándares internacionales de calidad y sostenibilidad, y promover la asociatividad. Solo de esta manera el crecimiento exportador dejará de ser únicamente un fenómeno de cifras y se convertirá en un motor efectivo de desarrollo para la región.

CAPÍTULO VII

Discusiones



CAPÍTULO VII

DISCUSIONES

En la región Amazonas, el análisis permite comprender de manera profunda la dinámica económica de un territorio que tiene como vocación la agricultura con dependencia de productos primarios. Sin embargo, a pesar de las limitaciones que padece y que se identificaron a lo largo del contenido, Amazonas ha logrado una consolidación de una oferta exportable altamente competitiva basada en el café y cacao, cuyos volúmenes y valores se incrementan activamente durante los últimos años. El café amazonense se ha logrado consolidar en mercados altamente competitivos gracias a las condiciones agroecológicas favorables y a una tradición cafetalera.

Asimismo, el crecimiento observado en la última década, se encuentra alineado con las tendencias globales de consumo, en donde los consumidores buscan productos que se diferencien, un origen trazable y métodos de producción que sean sostenibles.

Especialización Productiva y Concentración de la Canasta Exportadora.

El café, con una participación del 96% predomina el mercado exportador amazonense, si bien se traduce en una fortaleza, también representa un riesgo económico, pues evidencia la dependencia de un único producto. Desde una perspectiva positiva, la región se ha consolidado en mercados como los de Canadá, USA y la Unión Europea. Sin embargo, una alta concentración puede generar una vulnerabilidad a cambios en los precios del mercado internacional, del mismo modo frente a cambios en las preferencias de los consumidores en el mundo. Según la UNCTAD (2021) la dependencia a un solo producto representa una exposición mayor a choques externos, lo cual es coincidente con la realidad de Amazonas.

Si a esto se suma el hecho de que la exportación se realiza en estado primario, sin procesos significativos de transformación local. El bajo nivel de industrialización impide que Amazonas capture beneficios económicos importantes, los cuales, suelen concentrarse en etapas posteriores.

Evaluación FODA

El análisis FODA revela los elementos que están influyendo en la competitividad de exportación regional. Entre las fortalezas se destaca la calidad de los productos exportados y una creciente tendencia a la creación de cooperativas, las cuales se permiten el negociar mejores precios y un acceso a programas de certificación. Estas fortalezas se complementan de

una manera efectiva con oportunidades de expansión de consumo de productos orgánicos, el comercio justo y la preferencia por los alimentos de origen.

Sin embargo, las debilidades también tienen un alto impacto, la limitada infraestructura logística, una escasa industria, la dispersión de pequeños productores, hacen que sea difícil el cumplir con los requisitos internacionales. Tales factores imposibilitan la consolidación de una cadena de valor amplia y entregan una ventaja a otras regiones del país que cuentan con rutas de transporte más eficientes implementadas con plantas de procesamiento propio.

Las amenazas principales se vinculan a barreras no arancelarias y nuevas regulaciones ambientales, en especial a aquellas relacionadas con las deforestación y sostenibilidad. El cumplimiento de normativas requiere investigaciones en sistemas de monitoreo, registros georreferenciados y certificaciones, lo cual implica desafíos financieros para los actores más pequeños de la cadena.

Obstáculos Críticos

La dinámica exportadora en Amazonas revela una paradoja que no puede ignorarse: pese al potencial evidente de productos como el café, la región sigue atrapada en un modelo que le impide capturar plenamente los beneficios de su propio esfuerzo productivo. El valor agregado continúa escapando de sus manos, pues la transformación industrial (la que realmente genera el mayor valor económico) ocurre mayormente fuera del territorio. Esta dependencia externa no solo reduce el aporte real al PBI regional, sino que debilita la posibilidad de construir encadenamientos productivos sólidos y duraderos.

A ello se suma el eterno talón de Aquiles amazónico: la logística. La geografía agreste, la infraestructura vial insuficiente y los costos de transporte inflados conspiran contra la competitividad internacional de la región. Amazonas no compite en igualdad de condiciones; compite en condiciones de desventaja estructural. El resultado es un producto que llega al mercado global más caro y con menor previsibilidad, dos golpes directos a cualquier estrategia exportadora.

Implicancias para la Política Pública

La situación se complica aún más cuando entran en juego las exigencias de los mercados internacionales. La sostenibilidad, la trazabilidad y los estándares de certificación no son opcionales, pero muchos productores locales carecen de los medios técnicos y financieros para cumplirlos. La región queda, así, estancada en un ciclo donde el esfuerzo no se traduce en oportunidades.

Desde la perspectiva de política pública, este escenario demanda algo más que intervenciones aisladas: exige una articulación real entre Estado, empresas y academia. No basta con producir; es imprescindible industrializar dentro de la región, instalar plantas procesadoras, certificar centros de acopio y asegurar que el valor agregado deje de migrar hacia otras regiones. Y sin mejoras logísticas carreteras rehabilitadas, transporte modernizado, acceso eficiente a puertos cualquier avance será superficial.

El cumplimiento normativo tampoco se resolverá por inercia. Se necesitan programas de asistencia técnica, líneas de financiamiento accesibles y capacitación especializada. Además, estructuras colectivas como cooperativas fortalecidas o consorcios de exportación pueden ser la llave para negociar mejor y cumplir estándares de manera más accesible.

En última instancia, Amazonas se encuentra ante una encrucijada histórica. Su oferta exportable es sólida, pero su capacidad para convertirla en bienestar social sigue siendo limitada. El simple aumento de exportaciones no garantiza desarrollo si no va acompañado de innovación, institucionalidad robusta y políticas públicas coherentes. Solo enfrentando de raíz los obstáculos actuales será posible que la región abandone su rol tradicional de proveedora primaria y evolucione hacia un modelo económico diversificado, competitivo y verdaderamente sostenible.

A partir de los hallazgos del estudio (alta concentración en café, fuga de valor agregado hacia otras regiones, costos logísticos del 17-22 % del FOB, exposición a barreras no arancelarias como el EUDR y limitada industrialización local), se proponen las siguientes recomendaciones de política pública, ordenadas por horizonte temporal y nivel de prioridad.

Tabla 13

Acciones de rápida implementación a corto plazo (0 – 18 meses)

Recomendación	Acciones concretas	Responsables principales	Prioridad
Programa de asistencia técnica y financiera para cumplimiento del EUDR y trazabilidad	Capacitación en geolocalización de parcelas. Subsidio parcial de equipos GPS y plataformas digitales. Acompañamiento a cooperativas para registro de poligonales	MINCETUR, SENASA, GORE Amazonas, cooperativas	Alta
Fortalecimiento inmediato de centros de	Mejora de infraestructura básica de acopio (techos, pisos, básculas).	MIDAGRI, GORE	Alta

acopio y control de calidad en Amazonas	Capacitación en beneficios húmedo y seco. Protocolos de reducción de mermas.	Amazonas, cooperativas	
Línea de financiamiento preferencial para certificaciones (Orgánico, Fair Trade, Rainforest)	Créditos blandos o cofinanciamiento de auditorías. Fondo revolvente regional para certificaciones. Articulación con Agrobanco y COFIDE	MEF, Agrobanco, GORE Amazonas	Alta
Campaña de formalización y registro de exportadores regionales en VUCE	Talleres prácticos de uso de VUCE y DAM. Acompañamiento a MiPymes y cooperativas. Simplificación de trámites regionales	MINCETUR, SUNAT, PROMPERÚ	Media-Alta

Tabla 14

Acciones estructurales de consolidación a mediano plazo (18 meses – 4 años)

Recomendación	Acciones concretas	Responsables principales	Prioridad
Instalación y fortalecimiento de plantas de procesamiento (beneficio) dentro de Amazonas	Al menos 2-3 plantas de beneficio húmedo/seco de escala intermedia en Rodríguez de Mendoza y Utcubamba. Incentivos tributarios y cofinanciamiento público-privado. Vinculación con cooperativas existentes.	GORE Amazonas, PRODUCE, MIDAGRI, inversión privada	Alta
Mejora prioritaria de la red vial secundaria (chacra – centro de acopio)	Identificación y priorización de los tramos más críticos identificados por los productores. Mantenimiento periódico con participación de gobiernos locales. Puentes peatonales/vehiculares en zonas de alta producción.	MTC, GORE Amazonas, municipalidades provinciales	Alta
Programa regional de diversificación productiva (cacao fino + superfoods amazónicos)	Escalamiento del cacao fino de aroma (hoy solo 2,5 % del valor exportado). Apoyo a sachá inchi, camu camu y otros productos con potencial.	MIDAGRI, IIAP, GORE Amazonas,	Media-Alta

	Investigación adaptativa y mercados piloto.	universidades locales	
Fortalecimiento de la gobernanza de las cooperativas y consorcios de exportación	Capacitación en gestión empresarial, contabilidad y comercialización. Incentivos a la fusión o alianzas entre cooperativas pequeñas. Creación de un consorcio regional de exportación de café de Amazonas.	PROMPERÚ, ADEX, GORE Amazonas, Cámaras de Comercio	Media-Alta

Tabla 15

Transformación estructural del modelo exportador a largo plazo (4 – 10 años)

Recomendación	Acciones concretas	Responsables principales	Prioridad
Desarrollo de un cluster cafetalero-cacaotero de Amazonas con valor agregado	Integración vertical: producción + procesamiento + tostado + empaque. Marca regional de origen («Café de Amazonas» / «Cacao de Amazonas»). Atracción de inversión en plantas de mayor escala	GORE Amazonas, PRODUCE, PROMPERÚ, inversión privada	Estratégica
Consolidación de infraestructura logística multimodal del corredor norte.	Mejora continua de la Interoceánica Norte y accesos a Paita. Posible uso futuro de infraestructura de Chancay para ciertos destinos. Centros de consolidación de carga en la región.	MTC, OSITRAN, GORE Amazonas, sector privado	Estratégica
Política de retención de valor agregado y empleo calificado en el territorio.	Incentivos fiscales a empresas que procesen y exporten desde Amazonas. Formación técnica superior en agroindustria y comercio exterior.	MEF, PRODUCE, MINEDU, universidades (UNTRM)	Estratégica
Diversificación de destinos de exportación más allá de Canadá, UE y EE.UU.	Exploración de mercados asiáticos (Corea, Japón, China) y latinoamericanos. Participación sistemática en ferias y misiones comerciales. Estudios de demanda para cafés y cacao de especialidad	PROMPERÚ, MINCETUR, embajadas, cooperativas	Media

Principios transversales de implementación

- Enfoque territorial: todas las acciones deben diseñarse y ejecutarse con participación de productores, cooperativas y gobiernos locales de Amazonas.
- Articulación multinivel: Estado nacional + Gobierno Regional + municipalidades + sector privado + academia (especialmente UNTRM).
- Medición de resultados: cada recomendación debe contar con indicadores verificables (reducción de costos logísticos, % de valor agregado retenido, número de parcelas georreferenciadas, volumen procesado localmente, etc.).
- Sostenibilidad financiera: combinar recursos públicos, cooperación internacional y aportes del sector privado para evitar dependencia exclusiva del presupuesto público.
- Estas recomendaciones buscan convertir el crecimiento exportador observado entre 2015 y 2024 en un motor efectivo de desarrollo territorial. El objetivo final no es solo aumentar las cifras de exportación, sino lograr que una proporción mayor del valor generado permanezca en Amazonas y mejore las condiciones de vida de las familias productoras.

CAPÍTULO VIII

Conclusiones



CAPÍTULO VIII

CONCLUSIONES

La revisión del presente documento permite comprender que la exportación no solo es un proceso técnico comercial, sino un camino que articula esfuerzo humano, organización, aprendizaje continuo y visión a futuro. A lo largo de sus capítulos se muestra cómo el comercio exterior peruano ha evolucionado, cuáles son los requisitos, que exigen los mercados internacionales y de qué manera los productores, empresas y regiones pueden integrarse de forma competitiva en este entorno global. Cada sección aporta una pieza clave, desde los fundamentos y la documentación necesaria hasta los costos, los permisos, la logística y el análisis de experiencias reales que reflejan tanto los avances como los desafíos que aún persisten.

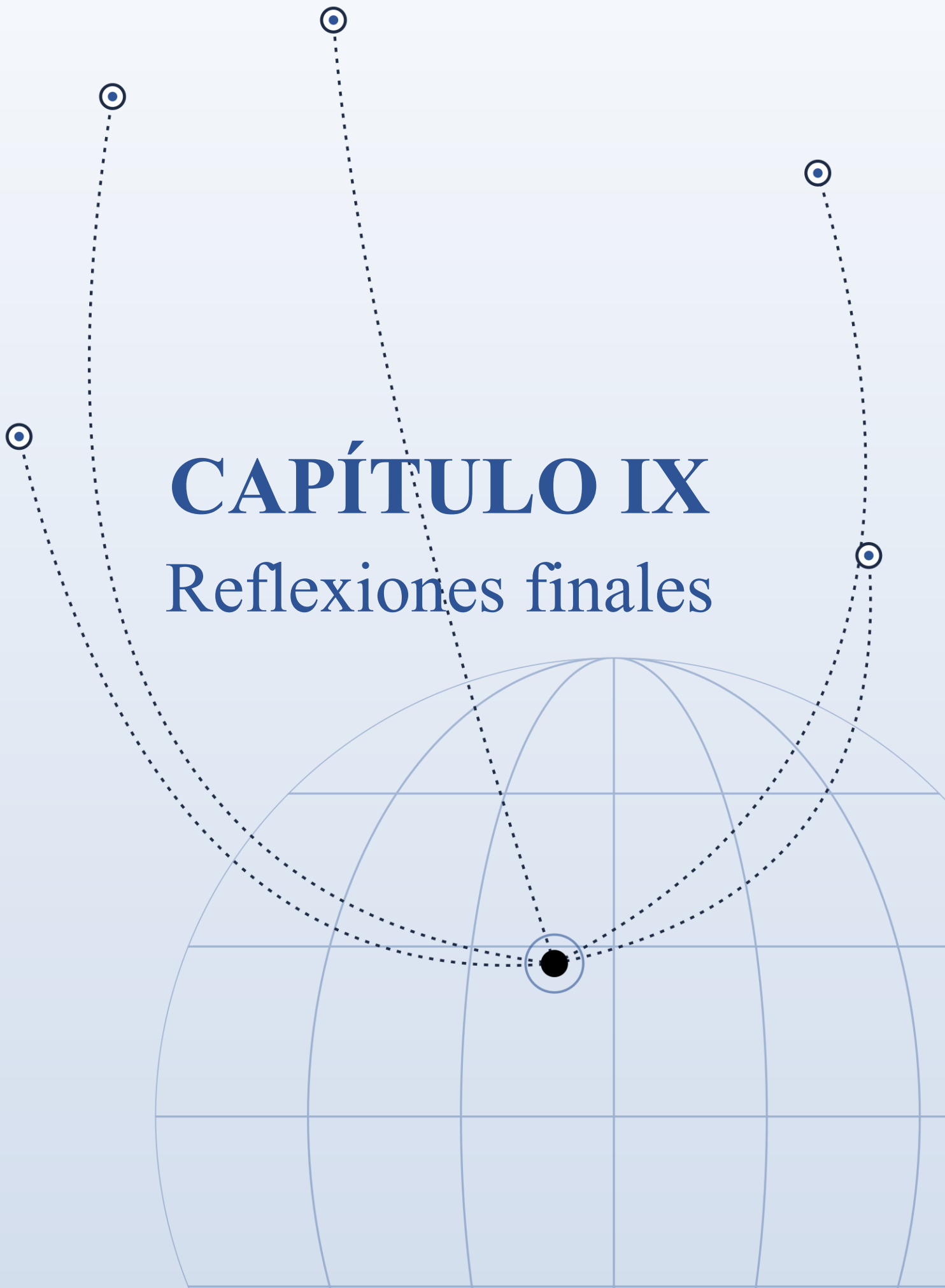
El documento evidencia que exportar requiere compromiso y preparación, pero también muestra que es un proceso accesible cuando se entiende con claridad. Los ejemplos prácticos, los modelos de documentos, la explicación de los pasos a seguir y las herramientas de apoyo permiten que el lector visualice la exportación como una oportunidad concreta. Y no como un proceso lejano reservado para unos pocos. Además, se refuerza la importancia del acompañamiento institucional, la actualización normativa y la capacitación para lograr que más actores puedan integrarse al comercio internacional de forma ordenada y segura.

La reflexión sobre la región Amazonas aporta un valor especial, ya que muestra la realidad de un territorio con enorme potencial, pero también con retos estructurales que condicionan su desempeño exportador. Productos como el café y el cacao ilustran cómo la calidad, la asociatividad y el trabajo articulado pueden abrir puertas en mercados exigentes, aun cuando existen limitaciones en infraestructura, financiamiento, conectividad.

La exportación es una oportunidad de crecimiento económico, pero también una herramienta de Desarrollo Social que puede transformar la vida de familias. Comunidades y regiones enteras a medida que más productores y emprendedores se integran a este proceso, el país se fortalece, diversifica su economía y consolida su presencia en el mercado internacional. Para quienes deciden recorrerlo con información clara, orientación adecuada y una visión estratégica, la exportación se convierte en una herramienta efectiva de desarrollo económico y social para el Perú y, de manera particular, para la región Amazonas.

CAPÍTULO IX

Reflexiones finales



CAPÍTULO IX

REFLEXIONES FINALES

Exportar consiste en conectar el trabajo de miles de familias de Amazonas con el mercado mundial. Los datos muestran un avance concreto: mayor valor, mayor volumen en años favorables y una posición reconocida en cafés y cacao de calidad. El desarrollo, sin embargo, se mide también por la cantidad de valor y de bienestar que permanece en el territorio. Mientras una parte importante de la producción se procesa fuera de la región, el beneficio para las comunidades productoras permanecerá incompleto. El empleo calificado, los servicios y los márgenes de la transformación se trasladan a otras zonas. Las cifras de exportación aumentan; el desarrollo local no avanza al mismo ritmo.

La experiencia de Amazonas muestra que la calidad y el origen facilitan el acceso a mercados exigentes. Al mismo tiempo, evidencia que, sin infraestructura adecuada, sin procesamiento local y sin apoyo efectivo a la asociatividad, una parte relevante del beneficio se desplaza fuera de la región. La logística deficiente, los costos de transporte y las barreras de certificación limitan el potencial de los productores. Reducir estos obstáculos no es un asunto secundario; es una condición para que el crecimiento de las exportaciones se traduzca en mejores ingresos para quienes cultivan la tierra.

Este documento se elaboró como herramienta de consulta para estudiantes, productores, cooperativas, empresas y autoridades. Comprender el proceso exportador con datos claros y un análisis directo constituye un paso necesario para mejorar las decisiones. La evidencia presentada identifica las fortalezas (calidad del producto, acceso a mercados mediante tratados comerciales y capacidad de crecimiento) y las debilidades estructurales (concentración en un solo producto, salida de valor agregado y costos logísticos elevados). Reconocer ambos aspectos permite evitar lecturas excesivamente optimistas o pesimistas.

Se requiere continuar la producción con estándares de calidad, profundizar el estudio del territorio y articular el trabajo entre el Estado, la academia y el sector privado. Solo una visión que integre producción, transformación, logística y acceso a mercados permitirá que las exportaciones de Amazonas se conviertan en un motor efectivo de desarrollo para las familias y las comunidades de la región. Las cifras importan. Importan más cuando se traducen en mejores ingresos, más empleo y mayores oportunidades para quienes sostienen la economía de Amazonas con su trabajo diario. Ese es el horizonte hacia el cual debe orientarse el crecimiento exportador de la región.

GLOSARIO DE TÉRMINOS



GLOSARIO DE TÉRMINOS

Arancel: Impuesto o tarifa que se aplica a los bienes que son objeto de importación o exportación.

Barreras No Arancelarias (BNAs): Medidas de diferente índole (sanitarias, técnicas, cuantitativas) distintas a los aranceles que pueden dificultar o restringir el libre flujo de mercancías entre países.

Cacao Fino de Aroma: Tipo de cacao caracterizado por sus propiedades especiales de sabor y aroma, muy cotizado en los mercados internacionales y que representa una ventaja comparativa para el Perú.

Canal de Control Aduanero: Sistema de gestión de riesgos empleado por la administración tributaria (SUNAT) que determina el tipo de control a aplicar en una exportación: **Canal Verde** (pase libre sin revisión), **Canal Naranja** (revisión documentaria) y **Canal Rojo** (reconocimiento físico de la mercancía).

Certificado de Origen: Documento oficial que sirve para acreditar el origen y solicitar preferencias cuando el mecanismo probatorio así lo requieran.

Certificado Fitosanitario: Documento emitido por la autoridad competente (como SENASA) que certifica que los productos agrícolas o vegetales cumplen con los requisitos fitosanitarios del país de destino y están libres de plagas.

Conocimiento de Embarque (Bill of Lading - B/L): Documento emitido por la empresa transportista que confirma la recepción de la carga, establece el contrato de transporte y sirve como título de propiedad de la mercancía.

Declaración Aduanera de Mercancías (DAM): Documento legal central mediante el cual el exportador declara ante la aduana el régimen al que se someten las mercancías (para operaciones mayores a US\$ 5,000).

Declaración Simplificada de Exportación (DSE): Formato aduanero simplificado utilizado para exportaciones de menor valor (hasta US\$ 5,000) sin la intervención obligatoria de un agente de aduanas.

Divisas: Monedas extranjeras libremente convertibles utilizadas en las transacciones comerciales internacionales.

Drawback: Régimen aduanero que permite la devolución de un porcentaje de los aranceles pagados por la importación de insumos utilizados en la elaboración de bienes exportados.

Exporta Fácil: Mecanismo postal simplificado gestionado conjuntamente con SERPOST que permite a los pequeños emprendedores exportar mercancías de manera ágil hasta ciertos límites de peso y valor.

FOB (Free On Board / Libre a Bordo): Término de comercio internacional (Incoterm) donde el vendedor entrega la mercancía a bordo del buque designado por el comprador en el puerto de embarque convenido, asumiendo los costos y riesgos hasta ese punto.

Incoterms (International Commercial Terms): Reglas internacionales creadas por la Cámara de Comercio Internacional que definen las obligaciones, responsabilidades, costos y riesgos entre el comprador y el vendedor en una compraventa internacional.

MiPymes: Micro, pequeñas y medianas empresas, actores fundamentales en la estructura empresarial del comercio exterior.

Monoexportación: Dependencia económica de un país o región respecto a la exportación de un único producto predominante.

NANDINA: Nomenclatura común de los países miembros de la Comunidad Andina basada en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías.

Producto Bruto Interno (PBI): Indicador macroeconómico que mide el valor monetario de la producción de bienes y servicios de un país o región durante un período determinado.

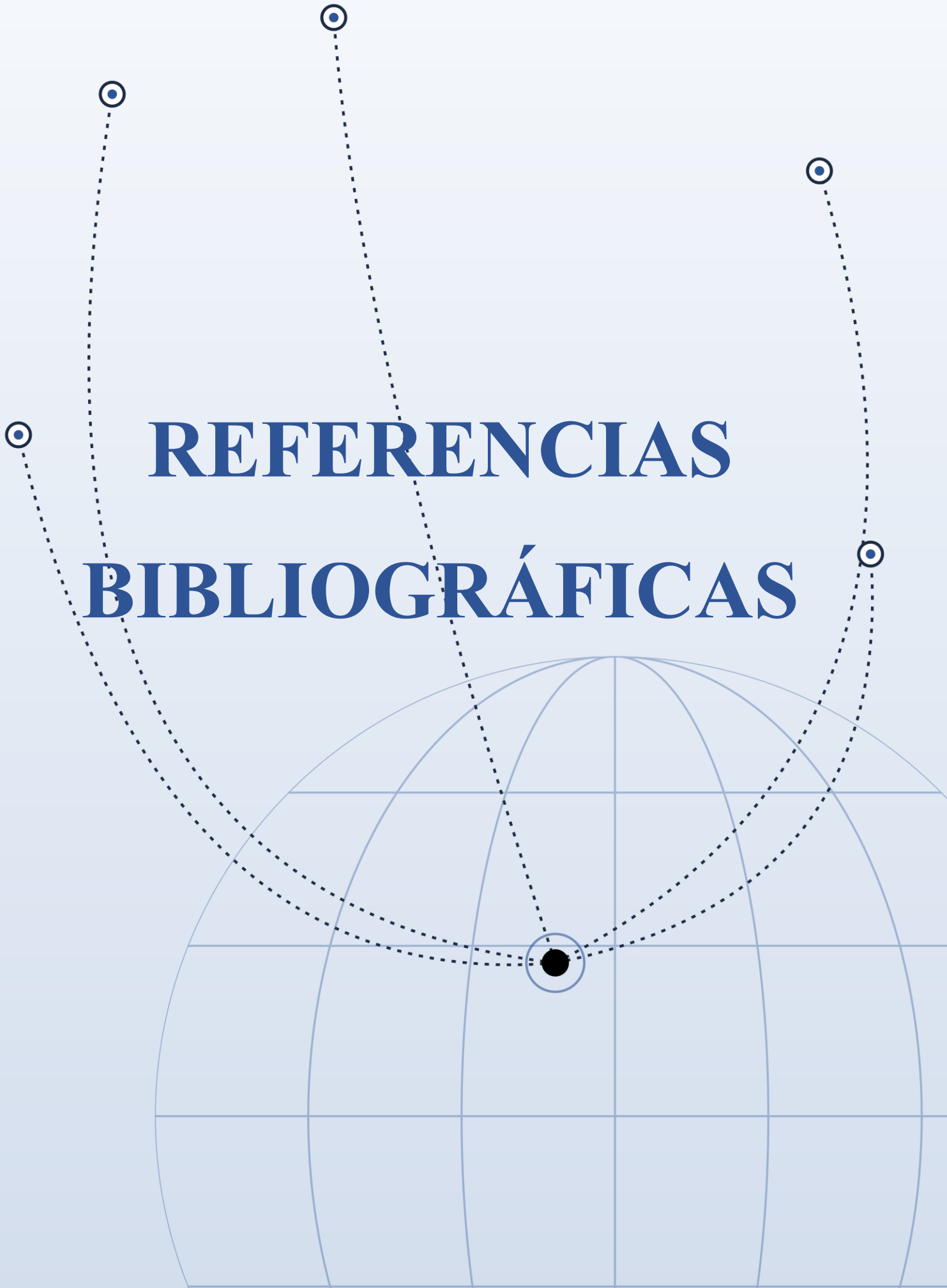
Sistema Armonizado (SA): Estándar internacional numérico uniforme administrado por la Organización Mundial de Aduanas (OMA) para la clasificación de las mercancías a nivel global.

Tasa de Crecimiento Media Anual (TCMA): Indicador estadístico que expresa el crecimiento porcentual anual promedio de una variable (como el valor de las exportaciones) durante un periodo determinado.

Tratados de Libre Comercio (TLC): Acuerdos comerciales bilaterales o multilaterales cuyo objetivo principal es eliminar barreras arancelarias y no arancelarias para facilitar el intercambio de bienes y servicios.

Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE): Plataforma electrónica integrada que permite a los operadores de comercio exterior realizar de forma digital todos los trámites y gestiones requeridos por las entidades públicas del Estado peruano.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS



REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Agencia Peruana de Noticias Andina. (2023). Perú alcanza un récord histórico de exportaciones con US\$64.355 millones en 2023. <https://andina.pe/ingles/noticia-peru-reaches-historic-export-record-at-64355-billion-in-2023-973967.aspx>
- Asociación Peruana de Avicultura. (2023). Informe del sector avícola peruano.
- Ballesteros, M. A. A., Ninaquispe, J. C. M., Jugo, D. A. L., Castillo, J. C. A., Aldana, M. L., María, A. L. P. S., Godos, K. M. A., & Chacon, S. V. R. (2024). Diversificación de las exportaciones de espárragos frescos de Perú. *Journal of Educational and Social Research*. <https://www.richtmann.org/journal/index.php/jesr/article/view/13740>
- Banco Central de Reserva del Perú. (2025). Reporte de inflación – junio 2025.
- Báscones, J. G. (2025). Valoración aduanera en el Perú: Análisis crítico y lecciones aprendidas. *FORSETI - Revista de Derecho*, 14(21), 138–161. <https://revistas.up.edu.pe/index.php/forseti/article/download/2658/1762>
- Bueno Rezende de Castro, A., & Kornher, L. (2022). The effect of trade and customs digitalization on agrifood trade: A gravity approach. *Q Open*, 3(1), 1–33. <https://doi.org/10.1093/qopen/qoac037>
- Cámara de Comercio de Lima. (2025, 17 de marzo). Guía para exportar: Pasos claves para internacionalizar tu empresa. <https://lacamara.pe/guia-para-exportar-pasos-claves-para-internacionalizar-tu-empresa/>
- Carrion Gavilanes, A. G., Lascano Aimacaña, N. R., López Solís, O. P., Viteri Medina, J. L., & Haro Sarango, A. F. (2023). Estudio global sobre comercio internacional: Un aplicativo cuantitativo. *LATAM Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales y Humanidades*, 4(1), 29–39. <https://doi.org/10.56712/latam.v4i1.465>
- Centro Nacional de Planeamiento Estratégico. (2022). Amazonas: Reporte territorial de riesgos y oportunidades. https://geo.ceplan.gob.pe/uploads/2022_Amazonas_RiesgosTerritoriales.pdf
- Centro Nacional de Planeamiento Estratégico. (2024). Plan Estratégico Sectorial Multianual (PESEM) – Comercio Exterior y Turismo 2024–2030. https://www.ceplan.gob.pe/documentos/_plan-estrategico-sectorial-multianual-pesem-comercio-exterior-y-turismo/
- Chunikhina, T., Korzh, M., & Krasnoshchok, V. (2024). International trade in the conditions of global transformations. *Foreign Trade: Economics, Finance, Law*, 133(2), 30–52. [https://doi.org/10.31617/3.2024\(133\)02](https://doi.org/10.31617/3.2024(133)02)
- Código Civil. (1984). Decreto Legislativo N.º 295. Congreso de la República del Perú.
- COMEXPERÚ. (2022). Los costos logísticos de las empresas en el país son del 16% en promedio, pero un 21.1% para las microempresas. <https://www.comexperu.org.pe/public/articulos>
- COMEXPERÚ. (2025). Guerra comercial: ¿Quiénes compiten con el Perú en el mercado de EE. UU.? <https://www.comexperu.org.pe/articulo/guerra-comercial>

- Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo. (2012). Guía exportadora (Ed. marzo 2012). <https://repositorio.promperu.gob.pe/bitstreams/de3350ca-ec21-4834-8933-20103c85a08f/download>
- Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo. (2019). Exporta Fácil: Guía para usar el servicio. <https://recursos.exportemos.pe/boletin/exporta-facil-guia-exportacion-2019.pdf>
- Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo. (2024). Capacitación para exportadores y fortalecimiento de la gestión aduanera peruana. <https://www.promperu.gob.pe/>
- Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo. (2025). Exportaciones. <https://www.gob.pe/institucion/promperu/tema/exportaciones>
- Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres. (2021). Sistema de permisos para comercio de especies protegidas. <https://cites.org>
- Cuadros, A. (2025, 28 de febrero). ¿Qué tan importante son las exportaciones para la economía peruana? BCRP informa que representan más del 25% del PBI. La República. <https://larepublica.pe/economia/2025/02/28/que-tan-importante-son-las-exportaciones-para-la-economia-peruana-bcrp-informa-que-representa-mas-del-25-del-pbi-atmp-2113692>
- Decreto Legislativo N.º 1053. (2008). Ley General de Aduanas. Congreso de la República del Perú.
- Decreto Supremo N.º 008-2020-MINCETUR. (2020). Reglamento de la Ley N.º 30860, Ley de fortalecimiento de la Ventanilla Única de Comercio Exterior.
- Departamento de Facilitación de las Exportaciones. (2023). Documentos necesarios para la exportación. Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. <https://recursos.exportemos.pe/documentos-necesarios-exportar-2023.pdf>
- Dirección General de Salud Ambiental e Inocuidad Alimentaria. (2021). Manual práctico de autorizaciones para importar y exportar productos de consumo. DIGESA.
- Dirección General de Salud Ambiental e Inocuidad Alimentaria. (2022). Requisitos sanitarios para productos industrializados. DIGESA.
- Dirección General de Salud Ambiental e Inocuidad Alimentaria. (2023). DIGESA y el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo continúan articulando acciones para exportar e importar industrializados con inocuidad. <https://www.digesa.minsa.gob.pe/noticias/Julio2023/nota62.asp>
- Dirección General de Salud Ambiental e Inocuidad Alimentaria. (2024). Acerca de la DIGESA. <https://www.digesa.minsa.gob.pe/institucional1/institucional.asp>
- García, C. A., Córdova, F., & Jiménez, W. O. (2025). An analysis of the effects of traditional exports on Peru's economic growth: A case study of an emerging economy. *Economies*, 13(8), 217. <https://doi.org/10.3390/economies13080217>
- Guzmán, C. A. (2022). Lista de empaque realizada en Chalver Laboratorios [Trabajo de grado, Corporación Universitaria Minuto de Dios]. Repositorio Institucional UNIMINUTO. <https://repository.uniminuto.edu/>

- Hirschman, A. O. (1958). *The strategy of economic development*. Yale University Press.
- Instituto Nacional de Estadística e Informática. (2022). *Clasificación de las operaciones económicas internacionales en el Perú*. https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1825/parte04.pdf
- Karim, M. F., Rahutomo, R., Manuaba, I. B. K., Purwandari, K., Mursitama, T. N., & Pardamean, B. (2023). Free trade as domestic, economic, and strategic issues: A big data analytics approach. *Journal of Big Data*, 10(1), 44. <https://doi.org/10.1186/s40537-023-00722-7>
- Karklina-Admine, S., Cevers, A., Kovalenko, A., & Auzins, A. (2024). Challenges for customs risk management today: A literature review. *Journal of Risk and Financial Management*, 17(8), 321. <https://doi.org/10.3390/jrfm17080321>
- Liu, X., & Qiu, H. (2024). Impact of sanitary and phytosanitary measures on agri-products quality upgrading and environmental protection. *PLOS ONE*, 19(4), Article e0297787. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0297787>
- Marín, R. C. (2018). *Certificados de origen y merceología*. Fundación Universitaria del Área Andina. <https://digitk.areandina.edu.co/>
- Miller, R. E., & Blair, P. D. (2009). *Input–output analysis: Foundations and extensions* (2.^a ed.). Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511626982>
- Minería & Energía. (2024). Perú logró récord histórico exportador al alcanzar los US\$64,355 millones en 2023. <https://mineriaenergia.com/peru-logro-record-historico-exportador-al-alcanzar-los-us-64355-millones-en-2023/>
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2020). *Reglamento de la Ventanilla Única de Comercio Exterior*.
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2024). *Reporte de comercio regional – Amazonas 2024*. <https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/8023267/6738700-rcr-amazonas-anual-2024%282%29.pdf>
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2022). *Guía del exportador: Trámites y procedimientos*. <https://www.gob.pe/mincetur>
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2023a). *Modernización de la Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE 2.0)*. <https://www.vuce.gob.pe/>
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2023b). *Requisitos para la exportación de productos hidrobiológicos*. <https://www.mincetur.gob.pe>
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2024a). *Exportaciones peruanas crecieron 7.2 % en el primer semestre del año*. <https://www.gob.pe/institucion/mincetur/noticias/1002110>
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2024b). *Reporte de comercio regional Amazonas – Anual 2024*.

- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2024). Sesión pública Subcomité de Comercio y Desarrollo Sostenible Perú-Unión Europea. <https://www.gob.pe/mincetur>
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2025). Clasificación arancelaria de mercancías. <https://www.gob.pe/6996-clasificacion-arancelaria-de-mercancias>
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (s. f.). Reglamentos técnicos peruanos – Nomenclatura. <https://www.mincetur.gob.pe/reglamentostecnicos/>
- Ministerio de Cultura. (2022). Normas para la protección del patrimonio cultural mueble. <https://www.gob.pe/cultura>
- Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego. (2024). Datos de producción regional de café y cacao.
- Ministerio de Economía y Finanzas. (2025). Participación del MEF en los acuerdos comerciales. <https://www.mef.gob.pe/>
- Ministerio de la Producción. (2024). ¿Qué hacemos? Información institucional. <https://www.gob.pe/667-ministerio-de-la-produccion-que-hacemos>
- Ministerio de Relaciones Exteriores. (s. f.). Instituciones vinculadas al comercio exterior. <http://consulado.pe/promocioneconomica/exporte/Documents/EmpVinComExt.pdf>
- Moreno, E. D. (2011). La factura negociable a propósito de su reciente creación en el Perú. VIA IURIS. <https://www.redalyc.org/pdf/2739/273922799003.pdf>
- Nolazco, J. L. (2020). Efectos entre las actividades de innovación, exportación y productividad: Un análisis de las empresas manufactureras peruanas. *Desarrollo y Sociedad*, (85), 67–110. <https://doi.org/10.13043/DYS.85.2>
- Nursamsu, S., & Hastiadi, F. F. (2015). Analysis of international R&D spillover from international trade and foreign direct investment channel: Evidence from Asian Newly Industrialized Countries. *Journal of Economic Cooperation and Development*, 36(2), 125–154.
- Organismo Nacional de Sanidad Pesquera. (2023). Certificados sanitarios para exportación de productos pesqueros e hidrobiológicos. <https://www.gob.pe/sanipes>
- Organismo Supervisor de la Inversión en Energía y Minería. (2018). Guía de procedimientos de exportación. https://www.osinergmin.gob.pe/seccion/centro_documental/institucional/Publicaciones/Guias/Guia-Procedimientos-de-Exportacion.pdf
- Organización Mundial del Comercio. (2021). Coherencia en las políticas de comercio. https://www.wto.org/spanish/thewto_s/coher_s/coher_s.htm
- Organización Mundial del Comercio. (2023). Informe sobre el comercio mundial como vía para el desarrollo. <https://www.wto.org/>
- Organización Mundial del Comercio. (2024). Guía práctica de los INCOTERMS 2020 para pequeñas y medianas empresas exportadoras. <https://www.wto.org/>
- Organización Mundial del Comercio. (s. f.). WTO Tariff and Trade Data – Official Global Trade Database. <https://ttd.wto.org/en>

- Ortiz, M., & Palomino, J. (2025). The role of technology extension and transfer in firms' innovation and productivity in Peru. Pontificia Universidad Católica del Perú. <https://repositorio.pucp.edu.pe/items/624043f9-7555-45ee-bc27-a66428d25bd9>
- Perú.info. (2025). Marca Perú: Identidad y orgullo nacional. <https://peru.info/es-pe/marca-peru>
- PROMPERÚ. (2021). Guía del exportador.
- PROMPERÚ. (2025, 8 de noviembre). Las exportaciones peruanas alcanzaron cifras históricas y superaron los USD 74.7 mil millones en 2024. <https://www.gob.pe/institucion/promperu/noticias/1120468>
- Rene, A. (2024). Exportación: Sector que impulsa la expansión del PBI. Asociación Peruana de Agentes Marítimos. <https://apam-peru.com/exportacion-sector-que-impulsa-la-expansion-del-pbi>
- Revista Economía. (2025). Falta de certificaciones de calidad de productos pone en riesgo el avance de las exportaciones del país. <https://www.revistaeconomia.com/>
- Reyes, O. (s. f.). Precios y cotizaciones internacionales. https://www.researchgate.net/profile/Octavio-Reyes-Lopez/publication/327023252_Precios_y_Cotizaciones_Internacionales/
- Samuelson, P. A., & Nordhaus, W. D. (2010). Economía. McGraw-Hill.
- Servicio Nacional de Sanidad Agraria del Perú. (2024). Obtener certificado fitosanitario de exportación o reexportación de plantas, productos vegetales y otros artículos reglamentados. <https://www.gob.pe/10093>
- Servicio Nacional Forestal y de Fauna Silvestre. (2021). Comunicado: Requisitos para solicitar permisos de exportación de productos forestales de todas las especies del género Cedrela. <https://www.gob.pe/institucion/serfor/noticias/568181>
- Sociedad Nacional de Industrias. (2020). Control de mercancías restringidas y prohibidas en comercio exterior. <https://www.sni.org.pe/wp-content/uploads/2020/06/Control-de-Mercanc%C3%ADas-Restringidas-y-Prohibidas-DESPA-PE-00-06-versi%C3%B3n-3.pdf>
- Sociedad Nacional de Industrias. (2023). Certificados sanitarios. <https://www.gob.pe/54875-certificados-sanitarios>
- Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales. (s. f.). Organismos de comercio internacional. <https://www.subrei.gob.cl/preguntas-frecuentes/organismos-de-comercio-internacional>
- Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria. (2019). Tabla de infracciones y sanciones aduaneras. <https://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/normasadua/normasociada/gja-00.05.htm>
- Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria. (2020). Manual del Registro Único de Contribuyentes (RUC). <https://www.sunat.gob.pe>
- Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria. (2021). Guía del exportador. <https://www.sunat.gob.pe/guiaexportador/>
- Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria. (2022). Exporta Fácil: Orientación aduanera. <https://www.sunat.gob.pe/orientacionaduanera/exportafacil/index.html>

- Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria. (2023). Manual de procedimientos aduaneros y clasificación arancelaria. <https://www.sunat.gob.pe/orientacionaduanera/>
- Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria. (2024). Funciones generales. <https://www.sunat.gob.pe/institucional/quienessomos/funciones.html>
- Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria. (2025). Tratamiento arancelario. <https://www.gob.pe/>
- Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria. (s. f.). Estructura del Arancel de Aduanas en el Perú. <https://www.sunat.gob.pe/orientacionaduanera/aranceles/estructura.html>
- Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria. (s. f.). Instructivo Declaración Aduanera de Mercancías (DAM). DESPA-IT.00.04. <https://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/despacho/procAsociados/instructivos/despa-it.00.04.htm>
- Torres, A. L. (2025). Diez desafíos que definirán el futuro de las empresas familiares en Perú hacia el 2026. Gestión. <https://gestion.pe/>
- Torres, A. I., & Pedraza Rendón, O. H. (2013). El transporte internacional como factor de competitividad en el comercio exterior. *Journal of Economics, Finance and Administrative Science*, 18(35), 108–118. [https://doi.org/10.1016/S2077-1886\(13\)70035-0](https://doi.org/10.1016/S2077-1886(13)70035-0)
- Trade Map / International Trade Centre. (2024). Estadísticas de comercio mundial de café y cacao.
- Vega, M. (2024). Exportaciones: Motor de la economía peruana. Agencia Peruana de Noticias Andina. <https://andina.pe/agencia/noticia-exportaciones-motor-de-economia-peruana-1021712.aspx>
- Vera, E. (2023). Diversificación de las exportaciones y tratados de libre comercio: El caso de Perú. *Revista Latinoamericana de Política Comercial*. <https://lajtp.uchile.cl/index.php/LAJTP/article/view/72523>
- World Trade Organization. (1994). Agreement on Implementation of Article VII of the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT 1994) – Valuation Agreement. https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/20-val.pdf

ANEXOS

Relación de fuentes documentales del Capítulo 6

Título	Autor	Año	Link
Reporte comercial region Amazonas	Ministerio de Comercio Exterior y Turismo	2024	https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/8023267/6738700-rcr-amazonas-anual-2024%282%29.pdf?v=1759785961
Amazonas: reporte territorial de riesgos y oportunidades	Centro Nacional de Planeamiento Estratégico (CEPLAN)	2022	https://geo.ceplan.gob.pe/uploads/2022_Amazonas_RiesgosTerritoriales.pdf
PROMPERÚ: Las exportaciones peruanas alcanzaron cifras históricas y superan expectativas	Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo (PROMPERÚ)	2025	https://www.gob.pe/institucion/promperu/noticias/1120468-promperu-las-exportaciones-peruanas-alcanzaron-cifras-historicas-y-superaron-los-usd-74-7-mil-millones-en-2024
Reporte de Comercio Regional – Amazonas 2024	Banco Central de Reserva del Perú (BCRP), INEI, MINCETUR	2024	https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/8023267/6738700-rcr-amazonas-anual-2024%282%29.pdf?v=1759785961
The Strategy of Economic Development	Albert O. Hirschman	1958	https://yalebooks.yale.edu/book/9780300188365/the-strategy-of-economic-development
Input–Output Analysis: Foundations and Extensions	Ronald E. Miller & Peter D. Blair	2009	https://doi.org/10.1017/CBO9780511626982
Economía	Paul A. Samuelson & William D. Nordhaus	2010	https://www.mheducation.com/highered/product/economia-samuelson-nordhaus/M9786071503579.html



ISBN: 978-9942-600-95-0

