

Comprar textil industrial desde Sudamérica: homologación, Incoterms y el pedido que sí llega

Especialidades | Guía técnica | Actualizada 2026-08-27

La ruta para un comprador andino: verificar al proveedor peruano, especificar sin ambigüedad, elegir el Incoterm y documentar el lote antes del embarque.

ALCANCE DE ESTE DOCUMENTO

Los métodos y criterios publicados son de ingeniería reproducible y se presentan como orden de magnitud para prediseño. No constituyen una memoria de cálculo firmada. Las cifras normativas deben verificarse contra el texto oficial vigente antes de usarse en un expediente técnico.

Paso previo: verificar sin viajar

La homologación a distancia empieza por fuentes que el proveedor no controla. En el Perú, la identidad fiscal es pública: el RUC se consulta en el padrón de SUNAT, que devuelve razón social, estado del contribuyente y domicilio fiscal. Una dirección de planta verificable en un mapa, un catálogo cuyas fichas respondan variables técnicas y no adjetivos, y la disposición a entregar documentación en la etapa de cotización completan el cuadro mínimo. La señal de alarma más fiable es la asimetría entre lo que el proveedor afirma y lo que puede documentar: certificaciones nombradas sin número ni emisor, obras enumeradas sin autorización verificable del cliente, cobertura continental declarada sin estructura que la explique.

La especificación que cruza fronteras sin romperse

- Especifique en variables, no en nombres comerciales: gramaje con tolerancia, denier y trama en tejidos, espesor y resina en membranas, tratamiento UV declarado. Los nombres comerciales cambian de país a país; las variables no.
- Fije unidades y norma de ensayo para cada valor: un mismo número medido con métodos distintos no es el mismo número.
- Adjunte el uso final y la zona de destino: altitud, radiación y química de contacto cambian la fórmula correcta, y el proveedor solo puede advertirlo si lo sabe.
- Acuerde el criterio de aceptación antes de producir: qué se mide en recepción, con qué tolerancia, y qué pasa si un valor sale fuera.

CRITERIO

La regla de oro transfronteriza: todo lo que no esté escrito en la especificación no existe. La versión hablada de la videollamada no cruza la aduana.

Incoterms: dónde cambia de manos el problema

Los Incoterms de la Cámara de Comercio Internacional definen el punto físico donde el riesgo y el costo pasan del vendedor al comprador. Para carga peruana de este rubro, tres términos concentran la práctica: EXW (el comprador recoge en planta y asume todo desde ahí), FCA (el vendedor entrega al transportista designado) y FOB (el vendedor pone la carga a bordo en el puerto de embarque, típicamente el Callao).

La elección correcta depende de la estructura del comprador, no de la costumbre: EXW solo conviene a quien tiene operador logístico propio en el Perú; FOB conviene a quien controla el flete marítimo; FCA es el punto medio para carga consolidada. Elegir EXW «porque es más barato» y descubrir después que nadie de su lado puede gestionar el transporte interno peruano es el error clásico de la primera importación.

Los tres términos habituales para carga de este rubro desde el Perú

EXW	El vendedor entrega: En su planta (Chorrillos, Lima) El comprador asume desde: La puerta de la planta: transporte interno, aduana, flete Conviene cuando: El comprador tiene operador logístico propio en el Perú
FCA	El vendedor entrega: Al transportista designado, en Lima El comprador asume desde: La entrega al transportista Conviene cuando: Carga consolidada o forwarder del comprador con presencia local
FOB	El vendedor entrega: A bordo del buque, puerto del Callao El comprador asume desde: El flete marítimo y el destino Conviene cuando: El comprador controla su flete marítimo y su aduana de llegada

Los papeles que deben existir antes de cerrar el contenedor

- Ficha técnica del material del lote, no del catálogo genérico.
- Certificado del fabricante por lote cuando la línea lo tiene - y la exigencia normativa del punto de llegada verificada antes de producir, no después.
- Factura y packing list coherentes con la especificación acordada, partida arancelaria incluida.
- El criterio de aceptación en destino, por escrito, con el procedimiento pactado para discrepancias.

Lo que un proveedor honesto no le va a prometer

Desconfíe de las promesas que la estructura del rubro no sostiene: cobertura continental automática, tarifas planas a cualquier destino, plazos garantizados sin conocer la partida ni el volumen. La operación transfronteriza sería se evalúa caso por caso, y el proveedor que lo dice está describiendo cómo funciona el comercio real, no poniendo obstáculos.

La contraparte de esa honestidad es la exigencia simétrica: el comprador que especifica en variables, elige el Incoterm según su capacidad real y pide los documentos en la cotización, convierte una primera importación en una operación repetible. Los desastres transfronterizos de este rubro casi nunca son de mala fe - son de ambigüedad.

PREGUNTAS FRECUENTES

¿Cómo verifico a un proveedor peruano sin viajar al Perú?

Con fuentes públicas que el proveedor no controla: el RUC en el padrón de SUNAT (razón social, estado, domicilio fiscal), la dirección de planta contrastada en un mapa, y un catálogo que responda preguntas técnicas en variables - denier, trama, tratamiento UV, resistencia de costura. Un proveedor serio además entrega la documentación del material en la etapa de cotización.

¿Qué Incoterm conviene para importar textil industrial desde el Perú?

El que corresponda a su capacidad logística real: EXW solo si tiene operador propio en el Perú, FCA si trabaja con un forwarder con presencia local, FOB Callao si controla su flete marítimo. El error habitual es elegir por precio aparente un término cuyas obligaciones el comprador no puede ejecutar.

¿Un proveedor peruano puede garantizarme plazo y tarifa a cualquier país de Sudamérica?

No con honestidad: cada operación depende de la partida arancelaria, el volumen, el destino y el Incoterm, y la estructura del rubro -fabricación concentrada en Lima, salida por el Callao o por frontera terrestre- hace que la promesa de cobertura continental automática sea una señal de alarma, no de capacidad.

¿Qué documento es imprescindible pedir antes del embarque?

La ficha técnica del material del lote y, donde la línea lo tiene, el certificado del fabricante por lote - además de verificar la exigencia normativa del punto de llegada antes de producir. Con la carga embarcada, cualquier discrepancia documental se convierte en un problema sin buena solución.

FUENTES

Cada fuente indica qué dato concreto respalda.

ICC - Incoterms® rules (Cámara de Comercio Internacional)	La definición y el propósito de los términos EXW, FCA y FOB citados: puntos de traspaso de riesgo y costo. - https://iccwbo.org/business-solutions/incoterms-rules/
SUNAT - consulta pública de RUC	La verificación de identidad fiscal del proveedor descrita en el paso 1 de la homologación. - https://e-consultaruc.sunat.gob.pe/
APM Terminals Callao - requisitos documentales para bolsones	Un ejemplo real de exigencia normativa del punto de tránsito que debe verificarse antes de producir. - https://www.apmterminals.com/es/callao/customer-zone/news-and-alerts/2022/28112022-record

CÓMO APLICARLO A SU PROYECTO

Esta guía es de consulta libre y es útil aunque el proyecto se compre a otro proveedor. Si quiere que apliquemos estos criterios a un caso concreto, envíe medidas, cantidad, aplicación y ciudad de entrega por WhatsApp al +51946085270, en <https://plastilonas-peruanas-sac.vercel.app/cotizacion> o a ventas@plastilonas.com.
Marco de Especificación completo en <https://plastilonas-peruanas-sac.vercel.app/marco> - Glosario técnico en <https://plastilonas-peruanas-sac.vercel.app/glosario>