



Ban Quan hệ Quốc tế - VCCI

HỒ SƠ THỊ TRƯỜNG PÊ- RU

Người liên hệ: Nguyễn Thái Li; Phạm Linh
Tel: 04.35742022 ext 247/245
Email: lint@vcci.com.vn; linhp@vcci.com.vn

03.2021



**HỒ SƠ THỊ TRƯỜNG
PÊ-RU**



MỤC LỤC

I. GIỚI THIỆU CHUNG :	2
1. Các thông tin cơ bản	2
2. Lịch sử	3
3. Văn hóa	4
4. Chính sách đối ngoại	4
II. KINH TẾ	5
1. Tổng quan:	5
2. Các chỉ số kinh tế	5
3. Các ngành kinh tế trọng điểm	6
III. QUAN HỆ NGOẠI GIAO VỚI VIỆT NAM:	8
1. Trao đổi đoàn:	8
2. Văn kiện hợp tác:	8
IV. QUAN HỆ THƯƠNG MẠI VỚI VIỆT NAM	9
1. Kim ngạch thương mại hai nước	9
2. Đầu tư:	10
3. Thuận lợi và khó khăn trong phát triển quan hệ kinh tế với Pê-ru:	11
V. QUAN HỆ HỢP TÁC VỚI VCCI	11
1. Thoả thuận hợp tác:	11
2. Hoạt động triển khai:	11
VI. MỘT SỐ ĐIỀU CẦN BIẾT KHI KINH DOANH VỚI PÊ-RU	11
VII. THÔNG TIN HỮU ÍCH KHÁC:	25



I. GIỚI THIỆU CHUNG :



1. Các thông tin cơ bản

Tên chính thức:	Cộng hoà Pé-ru (República del Peru).
Thể chế chính trị:	Cộng hoà
Ngày quốc khánh:	28/7/1821 (ngày Độc lập).
Thủ đô:	Li-ma
Tổng thống:	Martin Alberto VIZCARRA Cornejo (kể từ 23 tháng 3 năm 2018) .
Hệ thống hành pháp:	Tổng thống là Nguyên thủ quốc gia và đứng đầu Chính phủ, được bầu cử trực tiếp, nhiệm kỳ 5 năm; bổ nhiệm Chủ tịch Hội đồng Bộ trưởng và Nội các.
Hệ thống lập pháp:	Quốc hội có 120 ghế, được bầu cử trực tiếp, nhiệm kỳ 5 năm.
Hệ thống tư pháp:	Toà án tối cao và các toà án cấp địa phương.
Các đảng phái chính trị chính:	Liên minh cách mạng châu Mỹ (APRA), Đảng Pé-ru Có thể (PP), Đảng Đoàn kết quốc gia (UN), Đảng Hành động quốc gia (AP), Đảng Chúng ta là Pé-ru (SP).



Vị trí địa lý:	Nằm ở Nam Mỹ, phía Bắc giáp Ê-qua-đo và Cô-lôm-bi-a, phía Nam giáp Chi-lê, phía Đông giáp Bra-xin và Bô-li-vi-a, phía Tây giáp Thái Bình Dương.
Diện tích:	1.285.220 km ² (thứ 6 ở Châu Mỹ và thứ 19 trên thế giới).
Ngôn ngữ:	Tiếng Tây Ban Nha và thổ ngữ Kê-choa.
Khí hậu:	Đa dạng từ nhiệt đới ở phía đông đến sa mạc khô nắng ở phía tây, ôn đới đến lạnh giá ở vùng Andes
Dân số:	32,201,224 (2021)
Tỉ lệ tăng dân số:	0,88 % (2021)
Tuổi thọ trung bình:	74,96 tuổi (2021)
Thành phần sắc tộc:	45% dân số là thổ dân da đỏ; 37% người lai; 15% người da trắng, 3% là người Nhật, Trung Quốc và nguồn gốc khác.
Tôn giáo:	Thiên Chúa giáo (90%) và Tin lành (5,5%).
Tỉ lệ biết đọc biết viết:	92,9%

2. Lịch sử

- Trước 1522: Cư dân là thổ dân da đỏ và nền văn minh In-ca.
- 1522: Tây Ban Nha xâm chiếm.
- 1542: Tây Ban Nha thiết lập chế độ thực dân.
- 28/7/1821: Pê-ru tuyên bố độc lập.
- 1824: Pê-ru giành được độc lập hoàn toàn bằng đấu tranh vũ trang. Các chế độ độc tài quân sự thay nhau cầm quyền.
- 3/10/1968: Tướng Hoan Vê-la-xcô An-va-ra-đô (Juan Velasco Alvarado) lên cầm quyền, thực hiện chính sách dân tộc, bảo vệ độc lập, chủ quyền và tài nguyên thiên nhiên quốc gia
- 29/8/1975: Đảo chính. Tướng Phrăn-xi-xcô Mô-ran-lét Bê-mu-đét (Francisco Morales Bermudez) lên làm Tổng thống.
- 18/5/1980: Ứng cử viên của đảng Bảo thủ Bê-la-un-đê Tê-ri (Belaunde Terry) trúng cử Tổng thống.
- 1985-1990: Ứng cử viên đảng Liên minh cách mạng nhân dân châu Mỹ (APRA) A-lan Ga-xi-a trúng cử Tổng thống, trở thành Tổng thống trẻ tuổi nhất trong lịch sử Pê-ru. Tổng thống A-lan Ga-xi-a không giải quyết được khó khăn của đất nước trong nhiệm kỳ của mình; tình trạng tham nhũng tràn lan, kinh tế-xã hội khủng hoảng sâu sắc.
- 6/1990: Ứng cử viên của đảng Thay đổi 90 An-be-tô Phu-ji-mô-ri (Alberto Fujimori) trúng cử Tổng thống; tái đắc cử nhiệm kỳ II 1995-2000 (5/1995); sau khi tái đắc cử nhiệm kỳ III (2000-2005) vào tháng 5/2000, ông buộc phải từ chức do bị cáo buộc tham nhũng, vi phạm Hiến pháp... và xin cư trú ở Nhật Bản (11/2000).



- 6/2001: Ứng cử viên đảng Pê-ru Có thể (Pê-ru Posible) A-lê-han-đrô Tô-lê-đô (Alejandro Toledo) thắng cử Tổng thống vòng 2 nhiệm kỳ 2002-2006.
- 6/2006: Ứng cử viên Liên minh Cách mạng châu Mỹ (APRA) A-lan Gác-xi-a thắng cử Tổng thống vòng 2 nhiệm kỳ 2006-2011.
- 6/2011: Ứng cử viên Liên minh Pê-ru chiến thắng (Gana Peru) U-ma-la Ta-xô (Umala Tazo) giành thắng lợi tại vòng 2 cuộc bầu cử Tổng thống nhiệm kỳ 2011-2016, đánh dấu sự trở lại của chính quyền cánh tả sau 25 năm.
- 6/2016: Ứng cử viên của Đảng Người Peru vì sự Thay đổi Pê-đờ-rô Pap-lô Ku-xin-sờ-ki giành thắng lợi tại vòng 2 cuộc bầu cử Tổng thống, nhiệm kỳ 2016-2021, và từ chức vào ngày 21/3/2018.
- 23/3/2018: Theo Hiến pháp Pê-ru, Phó Tổng thống thứ nhất Martin Vizcarra nhận chức Tổng thống cho đến hết nhiệm kỳ 2021.

3. Văn hóa

Văn hóa Pêru bắt nguồn từ văn hóa người Anh-điêng và Tây Ban Nha, đồng thời chịu ảnh hưởng của nhiều nhóm dân tộc châu Phi, châu Á và châu Âu. Văn hóa Tiền Inca được thể hiện rõ qua các sản phẩm gốm, quần áo, đồ trang sức và các tác phẩm điêu khắc. Người Inca cũng đã để lại nhiều công trình kiến trúc có quy mô, đặc biệt khu di tích Machu Pichu.

Ngày nghỉ, lễ tết

Rất nhiều ngày lễ hội chính của Pêru đều bắt nguồn từ người Thiên Chúa giáo La mã. Những lễ hội lớn và trang hoàng, đặc biệt tại những làng xã thuộc cao nguyên Indian nơi những ngày hội hè Thiên Chúa được tổ chức cùng với những ngày hội nông nghiệp truyền thống.

Một số ngày hội lớn:

- Carnaval (tháng 2-3), lễ hội này đặc biệt phổ biến tại những vùng Cao nguyên.
- Inti Raymi (24/6), lễ hội lớn nhất Inca với những buổi diễu hành và vũ điệu tuyệt vời.
- Ngày kỷ niệm độc lập (28/7)
- Ngày Xá tội vong nhân (2/11), mọi người sẽ mang thức ăn, đồ uống và hoa đến mộ của người quá cố.
- Ngày Puno (5/11), mọi người sẽ mặc những trang phục sắc sỡ và nhảy múa trên đường phố.

4. Chính sách đối ngoại

-Peru coi trọng quan hệ với các nước láng giềng (Bolivia, Brasil, Ecuador, Chile và Colombia) thông qua các cơ chế đối thoại song phương và giải quyết một số vấn đề về biên giới còn tồn tại; ưu tiên quan hệ với Liên minh Thái Bình Dương (gồm Pê-ru, Mexico, Chile và Colombia), các cơ chế hợp tác liên khu vực; duy trì quan hệ chặt chẽ với Mỹ song đồng thời tăng cường quan hệ với các nước có trao đổi kim ngạch thương mại lớn như Trung Quốc. Tổng thống P.P.Kuczynski theo đuổi chính sách đối ngoại định hướng kinh tế, tăng cường cam kết các hiệp định thương mại tự do, ưu tiên các nhóm hợp tác kinh tế trong khu vực như Liên minh Thái Bình Dương.



-Pê-ru là thành viên của Liên hợp quốc, Tổ chức các nước Châu Mỹ (OEA), Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO), Hiệp hội liên kết Mỹ Latinh (ALADI), Phong trào Không Liên kết và nhóm G15, thành viên sáng lập Hiệp ước Andes (1969) nay là Cộng đồng Andes (CAN), Diễn đàn Hợp tác Kinh tế Châu Á-Thái Bình Dương (APEC), Diễn đàn Hợp tác Đông Á-Mỹ Latinh (FEALAC), Liên minh các Quốc gia Nam Mỹ (UNASUR), Liên minh Thái Bình Dương (AP)v.v

II. KINH TẾ

1. Tổng quan:

Pê-ru có nhiều tiềm năng phát triển kinh tế - thương mại và giàu tài nguyên thiên nhiên như đồng; kẽm, đồng, bạc và dầu lửa (Pê-ru là nước đứng thứ 2 thế giới về sản xuất bạc; thứ 6 về khai thác vàng và thứ 8 về sản xuất kẽm). Khoáng sản chiếm gần một nửa giá trị xuất khẩu hàng năm. Nông phẩm chính gồm bông, cà phê, ca cao, mía, ngô, thuốc lá. Chăn nuôi chủ yếu là gia súc lấy thịt và sức kéo. Pê-ru còn đứng đầu thế giới về một số sản phẩm trong đó có bột cá và len. Pê-ru chú trọng đầu tư phát triển công nghiệp khoáng sản, dầu lửa, thủy sản và nông nghiệp. Du lịch phát triển năng động, đón hơn 1 triệu lượt khách quốc tế và thu hơn 1,2 tỷ USD mỗi năm. Chính phủ Pê-ru cam kết theo đuổi tự do hóa thương mại. Kể từ năm 2006, Pê-ru đã ký hiệp định thương mại với Hoa Kỳ, Thái Lan, Cộng đồng An-đét, các nước thuộc khối thị trường chung Nam Mỹ (MERCOSUR), EU, Trung Quốc, Xin-ga-po, Mê-hi-cô, Ca-na-đa, Chi-lê, Pa-na-ma, Cô-xta Ri-ca, Nhật Bản, Hàn Quốc; tham gia liên minh Thái Bình Dương (Pê-ru, Mê-hi-cô, Cô-lôm-bi-a và Chi-lê), APEC và thúc đẩy khả năng gia nhập Nhóm G20.

2. Các chỉ số kinh tế

	2018	2019	2020
GDP (ppp) (USD)	424,97 tỷ	441,96 tỷ	385,72 tỷ
<p>GDP (Đơn vị : Tỷ USD)</p>	<p>Cơ cấu GDP theo ngành</p> <ul style="list-style-type: none"> Nông nghiệp: 7.50% Công nghiệp: 36.30% Dịch vụ: 56.10% 		
Tăng trưởng GDP	4 %	2,2 %	-13,9 %
GDP theo đầu người (USD)	13.210	13.330	11.520
GDP theo ngành	Nông nghiệp 7,5 %; Công nghiệp 36,3 %; Dịch vụ 56,1 %		
Lực lượng lao động			17,03 triệu người



Tỷ lệ thất nghiệp		6,6 %	12,5 %
Tỷ lệ lạm phát		2,1 %	1,8 %
Mặt hàng nông nghiệp	Măng tây, cà phê, dừa, bong, đường, lúa, khoai tây, ngô, chuối lá, nho, cam, dứa, ổi, chuối, táo, tranh, đào, coca, cà chua, soài, lúa mạch, cây thuốc, dầu cọ, cúc vạn thọ, hành, lúa mì, đậu, gia cầm, bò, sản phẩm bơ sữa, cá, lợn		
Các ngành công nghiệp	Khai khoáng, sắt, đúc kim loại, chiết xuất và chế biến xăng dầu, khí tự nhiên, nuôi trồng và chế biến hải sản, dệt may, chế biến thực phẩm		
Tỷ lệ tăng trưởng công nghiệp			8%
Kim ngạch xuất khẩu (USD)		46,8 tỷ	42 tỷ
Mặt hàng chính	Đồng, vàng, thiếc, dầu thô, sản phẩm hoá dầu, cà phê, khoai tây, mận tây, dệt may, cá		
Đối tác xuất khẩu	Trung Quốc 22,3%, Mỹ 20,1%, Brazil 6%, Hàn Quốc 4,4%, Tây Ban nha 4,1%, Ấn Độ 4,1%		
Kim ngạch nhập khẩu (USD)		40,6 tỷ	34,2 tỷ
Mặt hàng chính	Dầu khí, sản phẩm hoá dầu, nhựa, máy, phương tiện vận tải, sắt và thép, lúa mì, giấy		
Đối tác nhập khẩu	Mỹ 20,1%, Trung Quốc 22,3%, Brazil 6%, Mexico 4,4%		
Tỉ giá Tiền tệ PEN / 1USD	Nuevo Sol (PEN) 3,71		

3. Các ngành kinh tế trọng điểm

- Khoáng sản:

Trong những năm gần đây, ngành khai thác khoáng sản đã trở thành động lực phát triển kinh tế của Pé-ru. Khoáng sản hiện là đầu tàu của nền kinh tế Pé-ru và hiện phát triển với tốc độ nhanh và vững chắc. Kim ngạch xuất khẩu khoáng sản của Pé-ru chiếm trên 50% tổng kim ngạch xuất khẩu của cả nước.

Trữ lượng vàng đã được tìm thấy của Pé-ru vào khoảng 590 tấn, chủ yếu tập trung ở các tỉnh như Cajamarca (30%), La Libertad (16%), Apurimac (16%), và Arequipa (12%). Sản lượng vàng của Pé-ru đạt đỉnh 210 tấn vào năm 2006, nhưng đã liên tục đi xuống kể từ đó. Pé-ru hiện là 1 trong 10 nước khai thác vàng lớn nhất thế giới với mức khai thác khoảng 150 tấn/năm.



Mỏ vàng Yanacocha ở Cajamarca là mỏ vàng lớn nhất của khu vực Nam Mỹ, cung cấp 42,5 tấn vàng (tương đương 1,5 triệu ounce vàng). Mỏ Lagunas Norte thuộc miền Bắc Pê-ru là mỏ vàng lớn thứ nhì nước này, với sản lượng 23 tấn vàng, tương đương 808.000 ounce vàng/năm

Ngoài ra, Pê-ru là nước sản xuất bạc lớn thứ 2 thế giới và đặc biệt là đứng đầu về sản xuất đồng. Pê-ru còn có các công ty sản xuất kẽm nổi tiếng trên thế giới như Compania Minera Volcan SAA (VOLB.VL) và Compania Minera Antamina SA.

- Thủy sản

Dòng hải lưu lạnh ngoài khơi đã mang đến cho Pêru một lượng cá dồi dào, đóng góp quan trọng cho xuất khẩu của nước này. Ngành đánh bắt thủy sản của Pêru được chính phủ kiểm soát chặt chẽ nhằm nâng cao tính bền vững của ngành bằng cách đặt ra hạn ngạch đánh bắt. Trước đây, sản lượng đánh bắt của Pêru từng đạt mức 8,5 triệu tấn/năm nhưng nay giảm xuống còn 5 triệu tấn/năm. Hiện nay, Chính phủ Pêru đã lập hạn ngạch đánh bắt riêng cho từng tàu và cấp giấy phép chế biến riêng cho mỗi nhà máy. Ngoài ra, chính phủ còn áp dụng lệnh cấm đánh bắt theo cỡ cá.

Ngành nuôi trồng thủy sản của Pêru có tiềm năng phát triển rất lớn. Sông hồ Pêru rất thích hợp để nuôi cá hồi. Hiện tại, Pêru đang đẩy mạnh phát triển nuôi một số loài thủy sản quan trọng như cá hồi, cá gamitana và sò điệp. Các sản phẩm xuất khẩu chủ lực bao gồm tôm, sò điệp, cá hồi, và cá rôphi.

Tôm Pêru đang được ưa chuộng tại nước ngoài do được nuôi tự nhiên hơn và hương vị thơm ngon hơn. Nói cách khác thì Pêru không sử dụng nhiều kháng sinh như Trung Quốc. Điều này giúp tôm Pêru có giá bán cao tại EU và Mỹ. Tumbes và Piura là hai vùng nuôi tôm chủ yếu ở Pêru. Những khu vực này đang chịu ảnh hưởng từ sự thay đổi nhiệt độ do biến đổi khí hậu và một vài hiện tượng khác như là El Nino và La Nina. Cá cơm và cá tròng (*Engraulis ringens*) cũng là những sản phẩm có thể mạnh của Pê-ru.

- Nông nghiệp:

Các sản phẩm nông nghiệp chủ đạo: măng tây, cà phê, cotton, đường, gạo, khoai tây, ngô, nho, cam, chuối, coca; thịt gia cầm, thịt bò, các sản phẩm bơ sữa; cá, chuột lang.

Theo số liệu thống kê, xuất khẩu măng tây đã đóng góp lớn nhất trong tăng trưởng xuất khẩu của Pêru. Các mặt hàng rau tươi được xuất khẩu chủ yếu tới các thị trường Tây Ban Nha, Pháp và Mỹ. Một số mặt hàng khác đóng góp nhiều cho tăng trưởng xuất khẩu là cà phê, xoài và ớt bột. Quốc gia thuộc khối Andean (Andean bao gồm: Ecuador, Colombia và Pêru) đã hợp tác chặt chẽ trong thời gian gần đây để đạt được những hiệp ước tự do thương mại và tăng cường xuất khẩu.

- Du lịch:

Ngành du lịch Pêru là một trong những lĩnh vực kinh tế năng động, hàng năm đón hơn 2 triệu lượt khách du lịch nước ngoài, thu hơn 1,2 tỷ USD.

10 điểm đến du lịch hấp dẫn nhất Pê-ru:

<http://tapchilangviet.vn/Du-Lich/119837/10-diem-du-lich-hap-dan-Pê-ru.html>



III. QUAN HỆ NGOẠI GIAO VỚI VIỆT NAM:

Pê-ru là một trong những nước Mỹ Latinh có phong trào quần chúng ủng hộ mạnh mẽ sự nghiệp đấu tranh giành độc lập, thống nhất đất nước của nhân dân ta. Tháng 1/1973, Tổng thống Vê-lát-xcô gửi thư chúc mừng thắng lợi của Việt Nam đến Chủ tịch Tôn Đức Thắng nhân ký Hiệp định Hòa bình Pa-ri. Pê-ru đã nhiều lần bày tỏ ủng hộ đối với Việt Nam trên các diễn đàn quốc tế. Tháng 2/1974, Pê-ru (cùng với Cu-ba) là 2 nước Mỹ Latinh duy nhất đã bỏ phiếu thuận ủng hộ Chính phủ Cách mạng Lâm thời Cộng hòa miền Nam Việt Nam được tham dự hội nghị “Tái xác định và phát triển Luật nhân đạo quốc tế áp dụng trong các cuộc xung đột vũ trang”.

Việt Nam và Pê-ru thiết lập quan hệ ngoại giao ngày 14/11/1994. ĐSQ ta tại Chi-lê kiêm nhiệm Pê-ru, tháng 6/2006, Thủ tướng Chính phủ ta đã đồng ý cử Lãnh sự danh dự tại Thủ đô Li-ma và vùng phụ cận. ĐSQ Pê-ru mới mở tại Việt Nam vào đầu năm 2014.

1. Trao đổi đoàn:

+ Về phía Pê-ru sang thăm Việt nam có: Tổng thống An-béc-tô Phu-ji-mô-ri (7/1998), Bộ trưởng Ngoại giao Ô-xca Mau-rơ-tu-a (2/2006) thăm Việt Nam, Phó Tổng thống Lu-ít Gi-am Pi-ê-tơ-ri dự HNCC APEC 14 tại Hà Nội (11/2006) và Chủ tịch Đảng Cộng Sản Pê-ru-Tổ quốc đỏ (PCdLP) Alberto Moreno Rojad thăm và làm việc tại Việt Nam (19-27/7/2010);

+ Về phía Việt Nam sang thăm Pê-ru có: Phó Thủ tướng kiêm Bộ trưởng Ngoại giao Nguyễn Mạnh Cầm (9/1999), Thứ trưởng Ngoại giao Nguyễn Dỵ Niên (5/1998), Đặc phái viên của Thủ tướng-Thứ trưởng Ngoại giao Lê Văn Bằng (3/2007) thăm Pê-ru. Quý III/2007, Chủ tịch nước Nguyễn Minh Triết và Tổng thống A. Gác-xi-a đã trao đổi thư, khẳng định mong muốn tăng cường quan hệ hợp tác nhiều mặt giữa hai nước, nhất là về kinh tế-thương mại và năng lượng. Ngày 5/12/2007, Tổng thống Pê-ru A. Gác-xi-a tuyên bố công nhận Quy chế kinh tế thị trường cho Việt Nam. Tháng 11/2008, nhân dịp dự HNCC APEC 16 tại Pê-ru, Chủ tịch nước Nguyễn Minh Triết gặp gỡ Tổng thống A. Gác-xi-a. Pê-ru đánh giá cao những thành tựu của công cuộc Đổi mới mong muốn học tập kinh nghiệm của Việt Nam trong các lĩnh vực chính sách xã hội, xoá đói, giảm nghèo, giáo dục, đào tạo và vận dụng khoa học công nghệ phát triển kinh tế.

2. Văn kiện hợp tác:

Hai nước đã ký nhiều hiệp định và thoả thuận hợp tác trong các lĩnh vực như kinh tế-thương mại, nông nghiệp, thủy sản và khoa học công nghệ, miễn thị thực đối với người mang hộ chiếu ngoại giao và công vụ, hợp tác trong khuôn khổ APEC. Các thoả thuận hợp tác cụ thể gồm:

- Thoả thuận hợp tác giữa Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam và Phòng Công nghiệp Quốc gia Pê-ru.
- Hiệp định khung về nông nghiệp, thủy sản, đầu tư khoa học kỹ thuật.
- Hiệp định Hợp tác Kinh tế - Thương mại (ngày 3/7/1998)
- Hiệp định về Hợp tác Nông nghiệp.

Pê-ru và Việt Nam đã chính thức ký kết Hiệp định thành lập Ủy Ban Liên chính phủ về hợp tác kinh tế và kỹ thuật vào tháng 08/2015. Đây sẽ mở ra một cơ chế điều phối mới cho chính phủ 2 nước để thúc đẩy



hợp tác song phương. Các lĩnh vực đang được đàm phán bao gồm văn hóa, thủy sản, phòng chống ma túy, giáo dục, khoa học và công nghệ, và đặc biệt là mở cửa thị trường hoa quả cho nhau.

Về các vấn đề đa phương, Pê-ru và Việt Nam cùng tham gia tích cực vào các diễn đàn và tổ chức quốc tế như Diễn đàn kinh tế Châu Á-Thái Bình Dương (APEC), Diễn đàn hợp tác Châu Mỹ La tinh và Đông Á (FOCALAE), Tổ chức thương mại thế giới (WTO), đồng thời cùng là thành viên tham gia kí kết Hiệp định đối tác toàn diện và tiến bộ xuyên Thái Bình Dương (CPTPP). Hai nước chia sẻ những quan tâm và lợi ích chung ở những tổ chức và diễn đàn trên.

IV. QUAN HỆ THƯƠNG MẠI VỚI VIỆT NAM

1. Kim ngạch thương mại hai nước

Năm			USD
	NK	XK	Tổng kim ngạch
2006	39.013.259	12.580.689	51.593.949
2007	47.984.845	16.470.867	64.455.712
2008	71.119.457	35.696.948	106.816.405
2009	77.778.869	25.597.576	103.376.445
2010	68.959.183	38.355.750	107.294.133
2011	82.600.000	92.500.000	175.100.000
2012	96.101.912	100.655.375	196.757.287
2013	42.912.157	109.843.000	152.755.157
2014	98.014.519	186.941.092	284.955.611
2015	59.994.676	239.265.804	299.260.480
2016	76.186.959	277.595.231	353.782.190
2017	117.145.033	330.842.895	447.987.928
2018	83.595.396	250.191.179	333.786.575
2019	81.406.454	341.327.180	422.733.634
2020	87.434.061	303.737.219	391.171.280

Quan hệ thương mại giữa Việt Nam và Pê-ru hiện nay còn chưa tương xứng với quan hệ chính trị tốt đẹp và tiềm năng to lớn giữa hai nước.

Các mặt hàng nhập khẩu chính từ Pê-ru gồm: Bột cá, sắt vụn, chì tinh luyện chưa gia công, dầu cá đã chế biến, phao cho lưới đánh cá, cám - bã từ bột mì, mỡ và dầu cá, dầu mỡ động thực vật, thức ăn chăn nuôi và nguyên liệu, bột cá, sợi acrylic v.v.

Mặt hàng xuất khẩu chủ đạo là: Clanhke và xi, Sản phẩm nội thất từ chất liệu khác gỗ, cao su, giày dép, hàng dệt may các loại, hàng thủ công mỹ nghệ, sắm lốp các loại, xe đạp và phụ tùng; Sản phẩm



dệt may, máy và phụ tùng, thiết bị dùng cho nhà bếp, cao su và sản phẩm từ cao su, cá phi lê đông lạnh (cá tra), sợi tổng hợp và sợi bông, nhựa và sản phẩm từ nhựa, đồ trang trí nội thất, đồ thể thao & đồ chơi và sợi nhuộm.

Trao đổi thương mại song phương tuy còn ở mức thấp và phần nhiều là qua trung gian nhưng có xu hướng gia tăng đều từ 40 triệu năm 2005 đến năm 2019 đạt 422,3 triệu USD. Tuy nhiên do ảnh hưởng của Đại dịch Covid-19 năm 2020 kim ngạch xuất nhập khẩu giữa hai nước giảm còn 391 triệu USD.

Pê-ru là một trong những nước Mỹ Latinh đã áp dụng thuế chống bán phá giá đối với giày thể thao đế bằng PVC của Việt Nam (2008) và ván lướt sóng (2006).

Các mặt hàng xuất khẩu chính của Việt Nam sang Pê-ru năm 2020

Mặt hàng	Năm 2019 (USD)	Năm 2020 (USD)	% So với năm 2019
Điện thoại các loại và linh kiện	138.800.652	118.946.896	85,70
Giày dép các loại	67.819.415	47.659.180	70,27
Clanhke và xi măng	32.435.615	27.864.258	85,91
Máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện	15.186.824	18.950.809	124,78
Hàng dệt, may	10.511.042	8.108.124	77,14
Hàng thủy sản	8.403.324	9.135.163	108,71
Xơ, sợi dệt các loại	6.409.120	14.081.065	219,70
Túi xách, ví, vali, mũ, ô, dù	3.678.358	2.185.797	59,42
Cao su	2.647.165	2.025.474	76,51
Chất dẻo nguyên liệu	2.400.905	3.238.304	134,88
Sản phẩm nội thất từ chất liệu khác gỗ	477.947	299.746	62,72

Nguồn: Tổng cục Hải quan Việt Nam

2. Đầu tư:

Hợp tác đầu tư giữa Việt Nam và Pêru còn rất khiêm tốn.

Về phía Việt Nam: có 2 đơn vị đầu tư lớn tại Pê-ru là PetroVietnam & Viettel hoạt động trong lĩnh vực dầu khí và viễn thông.

Hợp tác trong lĩnh vực dầu khí bắt đầu kể từ năm 2007. Tập đoàn dầu khí Việt Nam đã trúng thầu hợp đồng thăm dò và khai thác dầu khí ở phía đông Pê-ru. Đặc biệt vào ngày 14 tháng 08 năm 2014, Lô 67 đã cán mốc 1 triệu thùng dầu kể từ ngày khai thác. Bên cạnh đó, PetroVietnam cùng đối tác Pê-ru đang tiếp tục khai thác các lô khác như lô 39.

Trong lĩnh vực viễn thông, kể từ năm 2011, Viettel bắt đầu triển khai một số dự án tại Pê-ru. Sự kiện chính thức công bố dịch vụ viễn thông tại Pê-ru vào 15 tháng 10 năm 2014 đã đánh dấu bước ngoặt trong hoạt động đầu tư của tập đoàn này. Dịch vụ bao phủ 80% vùng có dân số.



Về phía Pê-ru:

AJE và AquaExpedition là 2 công ty của Pê-ru hoạt động kinh doanh tại Việt Nam. Aje hoạt kinh doanh các sản phẩm nước giải khát, trong khi đó AquaExpedition khai thác dịch vụ nghỉ dưỡng trên thuyền cao cấp trên sông Mékông, bắt đầu từ thành phố Hồ Chí Minh. Tập đoàn Aje đã bắt đầu hoạt động kinh doanh vào năm 2009, sản xuất và bán sản phẩm “Big Cola” trên thị trường. Đồ uống này đang dần dần chiếm được thị phần đồ uống ở miền Nam, và cũng đang dần mở rộng ra miền Bắc Việt Nam. Công ty AquaExpedition khai trương dịch vụ vào tháng 08 năm 2014.

Việt nam và Pê-ru đang muốn thúc đẩy kí kết Hiệp định bảo hộ đầu tư nhằm tạo khung pháp lý thuận lợi cho doanh nghiệp hai nước.

3. Thuận lợi và khó khăn trong phát triển quan hệ kinh tế với Pê-ru:

Pê-ru là thị trường tương đối phù hợp với trình độ và quy mô cũng như cách tiếp cận thị trường của ta bởi 75% công ty XNK của Pê-ru là vừa và nhỏ, hàng hóa sản phẩm dễ thâm nhập, cạnh tranh và có thể đi vào thị trường các nước láng giềng như Equado, Colombia, Bolivia và phía Tây rộng lớn của Braxin.

Hai nước có thể nâng kim ngạch thương mại lên 350 triệu USD/năm trong những năm tới. Các sản phẩm điện tử, lương thực thực phẩm của Việt Nam chất lượng tốt, giá hợp lý, có thể chiếm lĩnh thị trường Pê-ru. Bên cạnh đó, các mặt hàng tiềm năng khác của Việt Nam có thể xuất khẩu tốt sang Pê-ru gồm cao su, sẫm lốp các loại, giày dép, hàng dệt may các loại, hàng thủ công mỹ nghệ, hạt tiêu, xe đạp và phụ tùng.

Việt Nam và Pê-ru đã nhất trí tập trung nỗ lực thúc đẩy những lĩnh vực thế mạnh của nhau như về nông nghiệp, công-nông nghiệp, nuôi trồng thủy sản và khai thác mỏ; khuyến khích doanh nghiệp hai nước tăng cường tiếp xúc, tìm hiểu cơ hội đầu tư, kinh doanh và thiết lập quan hệ đối tác bạn hàng trực tiếp; nhất trí về tầm quan trọng của việc khuyến khích các chuyên thăm của các đoàn doanh nghiệp hai nước.

Tuy nhiên do hạn chế về thông tin và cách trở địa lý, trao đổi thương mại song phương còn ở mức thấp và chủ yếu qua trung gian tuy đang có xu hướng gia tăng.

V. QUAN HỆ HỢP TÁC VỚI VCCI

1. Thỏa thuận hợp tác:

- Thỏa thuận hợp tác giữa Phòng Thương mại Lima và VCCI (3/7/1998)
- Thỏa thuận hợp tác giữa Hiệp hội Công nghiệp Quốc gia Pê-ru (SNI) và VCCI (24/2/2006)
- Thỏa thuận hợp tác giữa Phòng Thương mại Lima và VCCI (21/11/2008)

2. Hoạt động triển khai:

- Tổ chức đoàn doanh nghiệp tháp tùng Chủ tịch nước đi Venezuela, và dự hội nghị APEC lần thứ 16 tại Pê-ru (11/2008)

VI. MỘT SỐ ĐIỀU CẦN BIẾT KHI KINH DOANH VỚI PÊ-RU

1. Các quy định về nhập khẩu

1.1. Chứng từ nhập khẩu



Các mặt hàng nhập khẩu vào Pê ru cần phải có những chứng từ sau:

+ Hóa đơn thương mại: Cần phải có ít nhất 5 bản (gồm một bản gốc). Đối với sản phẩm dược thì hóa đơn thương mại phải kèm theo mã số và ngày cấp phép của Bộ Y tế Công cộng Pê ru.

Hóa đơn phải ghi đầy đủ những chi tiết sau:

- Tên và địa chỉ của người gửi hàng và nhà nhập khẩu
- Số hóa đơn, nơi và ngày cấp
- Số, ngày hoặc đơn đặt hàng liên quan và thư tín dụng không hủy ngang (nếu cần)
- Nhãn hiệu và ký mã hiệu hàng hóa
- Số lượng đăng ký và số lượng hàng ngoài mức cho phép
- Bản mô tả đầy đủ về hàng hóa chỉ rõ số seri nếu có
- Nơi chế tạo hoặc sản xuất hàng hóa
- Đơn giá và tổng giá trị hàng hóa
- Giá trị FAS, FOB, CIF (Incoterms 1990), chỉ rõ tất cả chi phí và chứng từ về chi phí vận tải
- Tiền chiết khấu (có chứng từ đi kèm)
- Số hiệu hệ thống hàng và miêu tả từng hạng mục.

+ Vận đơn

- Gồm tối thiểu 6 bản (trong đó có 1 bản gốc)
- Vận đơn phải phù hợp với luật pháp nước sở tại
- Vận đơn và hóa đơn đường không bằng tiếng Anh, kèm theo bản dịch tiếng Tây Ban Nha
- Hóa đơn đặt hàng đã được xác nhận

+ Phiếu đóng gói: Không bắt buộc, nhưng sẽ thuận lợi hơn cho việc thông quan.

+ Các giấy chứng nhận đặc biệt

- Giấy kiểm định chất lượng và phân tích hóa học đối với bơ, pho mát và sữa bột và giấy chứng nhận vệ sinh đối với bơ, sữa, mỡ lợn và bột mì.
- Giấy chứng nhận vệ sinh và an toàn sinh học, được cấp bởi chính quyền nước xuất khẩu đối với vật nuôi, thực vật, những sản phẩm từ động vật, thực vật.
- Các chứng từ về sản phẩm nông nghiệp và thủy hải sản phải kèm theo giấy phép nhập khẩu được cấp bởi Bộ Nông nghiệp Pê ru.
- Giấy chứng nhận vệ sinh và giấy chứng nhận xuất xứ đối với rượu nhập khẩu.
- Hàng thủy tinh nhập khẩu phục vụ mục đích y tế phải kèm theo giấy chứng nhận chất lượng từ Bộ Y tế nước xuất khẩu.
- Sản phẩm y tế dùng trong ngành thú y phải có bằng chứng nhận tại Pê ru được cấp bởi cơ quan có thẩm quyền, ghi rõ phòng thí nghiệm sản xuất và dưới sự kiểm tra của cơ quan kiểm dịch thú y.



Nếu hàng hóa được nhập khẩu từ các nước thuộc Nhóm Andean (bao gồm Colombia, Venezuela, Ecuador và Bolivia), để có được sự ưu đãi về thuế quan thì cần phải có giấy chứng nhận xuất xứ.

Giấy phép nhập khẩu: Pê ru đã bãi bỏ việc sử dụng giấy phép nhập khẩu đối với hầu hết các mặt hàng nhập khẩu ngoại trừ:

- Súng ngắn, đạn dược và chất nổ.
- Chất hóa học (được sử dụng trong những hoạt động sản xuất chất gây mê bất hợp pháp).
- Phân bón hóa học chứa ammonium (một chất được sử dụng nhằm tăng sức nổ trong những vụ khủng bố bom ô tô).
- Các loại động vật hoang dã.
- Một số thiết bị liên lạc truyền thông.
- Một số loại thuốc trừ sâu, pháo hoa, quần áo, giày dép, xăm lợp đã qua sử dụng, chất thải phóng xạ, ô tô con đã sử dụng quá 5 năm, xe tải quá 8 năm.

1.2 Các mặt hàng cấm nhập khẩu

Chính phủ Pê ru đã ban hành INTA-PE.00.06 (Phiên bản thứ 2) liệt kê danh sách những mặt hàng bị cấm hoặc tạm thời bị hoãn nhập khẩu (hầu hết là hóa chất). Bản danh sách này được công bố và có hiệu lực kể từ ngày 17/9/2004.

Đầu tháng 5/2005, Chính phủ Pê ru đã thông qua một đạo luật mới trong đó tiếp tục cấm vô hạn định đối với hàng nhập khẩu là quần áo và giày dép đã qua sử dụng (đối với hàng được tặng, biểu thi miễn thuế hoàn toàn).

Một số loại thuốc trừ sâu, pháo hoa, chất thải độc hại, ô tô sử dụng quá 5 năm và xe tải quá 8 năm, lốp xe đã qua sử dụng cũng bị cấm nhập khẩu vào Pê ru.

1.3 Hạn chế nhập khẩu

- Hàng nhập khẩu phải có tên trong danh sách của Cơ quan Đăng kiểm Quốc gia.
- Hầu hết hàng nhập khẩu vào Pê ru phải qua giám định trước khi vận chuyển. Điều này được áp dụng đối với những hàng hóa có giá trị từ 5.000 USD (giá FOB) và được cấp phép từ những công ty giám định: SGS, COTECNA, Bureauveritas...

1.4 Tạm nhập

Các mặt hàng được chấp nhận tạm nhập vào Pê ru để tái xuất có thể được nhận hoàn thuế nhập khẩu từ hải quan Pê ru.

1.5 Quy định nhập khẩu đối với một số mặt hàng cụ thể

1.5.1 Thiết bị và sản phẩm y tế

Bộ Y tế, DIGEMID, là Cơ quan phụ trách việc xử lý theo luật định những vấn đề liên quan đến chăm sóc y tế. Vào tháng 12/1997, Luật điều chỉnh quy định về đăng ký đối với thiết bị y tế đã được ban hành.

Tại Pê ru, dịch vụ y tế có sự tham gia của cả các công ty công cộng và tư nhân. Công ty công cộng cung cấp những dịch vụ chăm sóc sức khỏe qua Bộ Y tế (MOH) và những bệnh viện quân đội. Công ty tư nhân



cung cấp dịch vụ y tế qua những bệnh viện và phòng khám nhằm mục đích kinh doanh hoặc phi lợi nhuận. Khoảng 75% bệnh nhân ở Péru hiện nay đang được chăm sóc tại những cơ sở y tế công cộng.

Những quy định cụ thể

Các dụng cụ và thiết bị y tế nhập khẩu phải tuân theo những quy định và yêu cầu về kiểm dịch.

Thứ nhất, nhà nhập khẩu / hãng buôn phải bảo đảm ở phương diện pháp lý về thủ tục thuế. Đối với những thiết bị y tế nhằm cung cấp cho Chính phủ, nhà nhập khẩu phải đăng ký với Phòng đăng ký - Bộ Y tế.

Dụng cụ, thiết bị y tế, sản phẩm dược phải đăng ký kiểm dịch tại DIGEMID thuộc Bộ Y tế. Quá trình đăng ký này phải hoàn tất trước khi hàng hóa được nhập khẩu vào Péru. Nhà nhập khẩu phải điền vào đơn đăng ký kiểm dịch được cấp bởi DIGEMID bao gồm những yêu cầu cụ thể sau:

- Giấy chứng nhận tự do bán hàng được cấp bởi nước xuất xứ sản phẩm.
- Giấy báo gửi hàng của nhà sản xuất xác định rõ nguồn gốc của những thiết bị và dụng cụ y tế. Giấy này nên cung cấp thông tin mô tả về sản phẩm, thông tin về công nghệ được sử dụng sản xuất sản phẩm và kèm theo một bản photo mẫu sản phẩm.
- Giấy đảm bảo chất lượng từ nhà sản xuất chỉ rõ về sự đáp ứng tiêu chuẩn và chất lượng của sản phẩm như UL hoặc BSL. Giấy này không bắt buộc đối với tất cả các mặt hàng nhập khẩu.
- Giấy kiểm định: nên ghi rõ tỷ lệ phần trăm thành phần hóa học có trong sản phẩm, nhà sản xuất, thời hạn sử dụng, thông tin tóm lược về dự án nghiên cứu dược phẩm (có thể đưa ra những nhà hóa học đại diện tham gia nghiên cứu), đơn thuốc in bằng tiếng Tây Ban Nha.

Mọi giấy tờ nêu trên phải được công chứng và ký bởi Lãnh sự Péru. Quá trình kiểm dịch vệ sinh sẽ được thông qua bởi DIGEMID trong vòng từ 15 đến 20 ngày, chi phí xấp xỉ 100 USD đối với mỗi loại thiết bị và sản phẩm dược khác nhau.

Thuế áp dụng với thiết bị y tế:

Thuế áp dụng cho các thiết bị y tế bao gồm: thuế nhập khẩu 12% và thuế giá trị (IGV) 18%.

Kiểm tra trước khi vận chuyển

Tất cả các sản phẩm có trị giá từ 5.000 USD phải chịu sự kiểm tra trước khi vận chuyển. Có 3 công ty được Chính phủ Péru chọn cung cấp dịch vụ kiểm tra là Societe Generale de Surveillance S.A, Cotecna Inspection S.A và Bureau Veritas (BIVAC). Chi phí cho mỗi dịch vụ kiểm tra như sau:

- Hàng nhập khẩu trị giá từ 5.000 USD đến 25.000 USD = 250 USD
- Hàng nhập khẩu trị giá trên 25.000 USD: chi phí bằng 1% trị giá FOB của hàng hóa.

Phân phối

- Thông thường các nhà sản xuất nước ngoài có đại diện phân phối tại Péru. Đại lý này có thể là cơ sở độc quyền hoặc không độc quyền. Một số hãng buôn bán thiết bị kèm dịch vụ bảo hành còn một số khác thì không. Những nhà sản xuất nên thận trọng khi lựa chọn nhà đại diện phân phối cho mình.



- Chính phủ Pé ru chỉ mua những sản phẩm từ những nhà đại diện phân phối chính thức. Nhà đại diện (nhà nhập khẩu) phải đăng ký với Văn phòng đăng ký nhập khẩu.
- Ngành dịch vụ y tế công cộng muốn đặt hàng phải thỏa thuận với Bộ phận điều chỉnh mua sắm Chính phủ. Mọi đơn đặt hàng của đơn vị y tế công cộng nếu vượt quá 75.000 USD thì phải thông qua đấu thầu.
- Bộ Y tế muốn nhập hàng phải trình dự án. Tuy nhiên, với một số thiết bị đơn giản thì những trung tâm chăm sóc sức khỏe và bệnh viện có thể đặt mua trực tiếp.
- Các công ty tư nhân hoặc cá nhân có nhu cầu có thể mua trực tiếp từ nhà nhập khẩu tại kho hoặc từ những nhà đại diện phân phối của hãng sản xuất

1.5.2 Vật dụng và thiết bị đã qua sử dụng

Pé ru cấm nhập khẩu các loại đồ dùng cá nhân và phương tiện xe cộ đã qua sử dụng, cụ thể là xăng lốp, quần áo, giày dép đã qua sử dụng.

Pé ru cấm nhập khẩu các loại xe đã qua sử dụng dựa trên độ tuổi sử dụng của xe bao gồm những loại xe dùng cho cá nhân có độ tuổi sử dụng đã qua 5 năm và các loại xe thương mại đã sử dụng trên 8 năm. Những loại xe có tay lái nghịch mới hoặc đã qua sử dụng chỉ được phép thông quan tại cảng phía Nam Ilo và Matarani của Pé ru và được tu sửa lại tại Pé ru bằng cách chuyển đổi sang tay lái thuận.

Năm 1997 Pé ru nhập khẩu trên 31.000 xe đã qua sử dụng, chiếm 44% lượng nhập khẩu xe các loại. Theo hiệp hội các đại lý kinh doanh ô tô của Pé ru, kim ngạch nhập khẩu các loại xe đã qua sử dụng năm 1998 tăng 143%. Ngoài mức thuế nhập khẩu theo giá hàng 12% và thuế kinh doanh 19% áp dụng cho 95% mặt hàng nhập khẩu, các loại xe mới dưới 24 chỗ ngồi phải chịu thêm mức thuế hàng hóa (ISC) là 30%, các loại xe đã qua sử dụng dưới 24 chỗ ngồi chịu mức thuế hàng hóa (ISC) là 55%. Các loại xe đã qua sử dụng có trên 24 chỗ ngồi chịu mức thuế hàng hóa (ISC) là 30%.

Ngành xây dựng ở Pé ru hiện có nhu cầu cao đối với các thiết bị nâng cầu, xe lăn, xe tải chở than, máy kéo... mới và đã qua sử dụng.

Thiết bị công nghệ thông tin đã qua sử dụng:

Pé ru cho phép nhập khẩu máy tính, linh kiện và thiết bị máy tính đã qua sử dụng và được tân trang lại. Các yêu cầu về chứng từ nhập khẩu đối với mặt hàng này cũng tương tự như bất kỳ hàng hóa nhập khẩu nào khác (ví dụ như: giấy phép, hóa đơn thương mại, vận đơn đường không hoặc đường thủy, giấy chứng nhận đã qua kiểm tra trước khi vận chuyển...).

Hải quan Pé ru dựa vào những thông tin trên hóa đơn để tính thuế áp dụng cho những máy tính tái sử dụng này và không qui định mức đóng thuế tối thiểu hoặc mức qui chiếu áp dụng cho việc tính thuế. Đối với trường hợp máy tính hoặc linh kiện máy tính được tân trang lại được nhập khẩu nhưng không nêu rõ là đã bán cho nhà nhập khẩu thì hải quan Pé ru sẽ sử dụng giá trị thương mại của những mặt hàng nhập khẩu tương tự để xác định mức thuế nhập khẩu.

Thiết bị công nghệ thông tin đã qua sửa chữa



Những thiết bị thông tin đã qua sửa chữa được tái nhập khẩu vào Péru sẽ phải trả một mức thuế đối với chi phí sửa chữa cộng chi phí vận chuyển và tỷ lệ phần trăm phí bảo hiểm. Hóa đơn thương mại phải ghi rõ chi phí cho dịch vụ sửa chữa đối với từng thiết bị.

1.5.3 Hàng dệt

Vào tháng 10/2004, Chính phủ Péru đã lập nên những biện pháp bảo vệ tạm thời cho trên 20 sản phẩm dệt nhạy cảm có hiệu lực áp dụng đến hết ngày 1/5/2005. Tuy nhiên, vào tháng 3/2005, Chính phủ Péru đã gia hạn thêm đối với những biện pháp này. Thêm vào đó, Péru đặt ra những quy định hải quan mới về việc quản lý nhập khẩu đối với 36 mặt hàng nhập khẩu khác, trong đó bao gồm 13 mặt hàng dệt thuộc nhóm hàng nhạy cảm. Những quy định này cho phép cơ quan hải quan Péru đánh thuế phụ thu đối với 36 mặt hàng này nếu họ phát hiện ra nhà nhập khẩu tiến hành những hành động gian lận thương mại như bán phá giá. Các mặt hàng nhập khẩu xuất xứ Trung Quốc vào Péru đã tăng kể từ ngày 1/1/2005 gây áp lực đối với Chính phủ Péru và buộc nước này phải có những hành động nhằm bảo vệ ngành sản xuất hàng dệt trong nước.

1.5.4 Vũ khí

Những quy định chung.

DICSCAMEC (Cơ quan kiểm soát các hoạt động an ninh dân sự, vũ khí, đạn dược và chất nổ), là cơ quan thuộc Bộ Nội vụ quản lý hoạt động sản xuất, kinh doanh và sở hữu súng ngắn của các cá nhân. Vũ khí chỉ được cấp phép cho cá nhân với mục đích tự vệ, an ninh, hoặc những sự kiện thể thao, săn bắn hoặc mục đích sưu tập. Những vũ khí được cho phép dùng vào mục đích tự vệ là súng ngắn. DICSCAMEC dựa vào nguồn gốc, thiết kế và giá trị sưu tập đồ cổ của vũ khí để xếp nó vào diện hàng sưu tập, và những vũ khí loại này không được phép sử dụng. Những đảng phái riêng lẻ không được phép sử dụng hoặc sở hữu vũ khí tự động.

Có những quy định riêng cho việc sử dụng súng ngắn, và những quy định này không liên quan đến số lượng hay giá trị bằng tiền của mỗi khẩu súng. Súng ngắn, đạn dược, và những đồ đi kèm- thay thế được nhập khẩu qua những nhà buôn và những cá nhân thông qua sự cho phép của DICSCAMEC. Giấy phép nhập khẩu vũ khí phải còn hiệu lực. Vũ khí tự động và súng trường bị cấm nhập khẩu vì bị coi là loại vũ khí nguy hiểm.

Ngoại kiều Péru khi trở về nước có thể mang theo súng ngắn nếu xin được giấy phép từ DICSCAMEC. Tất cả mọi súng ngắn nhập khẩu phải trình báo Hải quan. Nếu vũ khí được nhập khẩu và sử dụng không có sự cho phép từ DICSCAMEC, có thể sẽ bị gửi trả lại nước xuất khẩu hoặc bị giữ lại tại DICSCAMEC chờ xử lý.

Người ngoại quốc khi vào Péru chỉ được phép mang theo súng với mục đích săn bắn hoặc những sự kiện thể thao, và phải được sự cho phép nhập khẩu của DICSCAMEC. Bất cứ loại súng nào trình báo hải quan mà không được cấp phép đều bị gửi trở lại nước xuất khẩu. Vũ khí không trình báo sẽ bị tịch thu và người chủ sở hữu sẽ bị buộc tội.

Nếu người sở hữu súng qua đời và không để lại một di nguyện nào thì người đại diện pháp luật của người này hoặc người thừa kế buộc phải gửi lại khẩu súng đó cho DICSCAMEC. Trong trường hợp này người thừa kế có thể nộp đơn xin phép sở hữu hoặc có thể bán lại khẩu súng đó.



Nếu một công ty chuyên về bảo vệ đóng cửa thì công ty này phải nộp lại súng tới DICSCAMEC cho đến khi vũ khí này được chuyển giao cho những cá nhân hoặc công ty khác.

Quy định giấy tờ:

DICSCAMEC kết hợp với Bộ chỉ huy Liên minh Lực lượng Vũ trang (CCFAA) để xử lý các đơn xin nhập khẩu hoặc xuất khẩu vũ khí. Để có được giấy phép nhập và xuất khẩu thì nhà buôn hoặc các cá nhân phải nộp đơn nêu rõ số lượng súng nhập/xuất, hình thức vận chuyển, thông tin về sự cấp phép của địa phương xuất xứ, và nơi đến. Nhà buôn hoặc các cá nhân phải trả một mức phí cho quá trình làm đơn là 86 soles (xấp xỉ 25 USD) tới Nhà băng Quốc Gia. Cuối cùng, nhà buôn phải nộp một danh mục sản phẩm (bằng tiếng Tây Ban Nha), kèm theo một giấy chứng nhận từ nhà cung cấp mô tả đặc điểm công nghệ của sản phẩm.

Để có được giấy phép sở hữu hoặc vận chuyển súng, người làm đơn phải nộp một bản copy giấy chứng minh thư; lệ phí 59 soles (xấp xỉ 17 USD) vào Nhà băng Quốc gia cho mỗi khẩu súng, và phải qua một bài kiểm tra bắn súng. Ngoài ra, người làm đơn phải cung cấp những giấy tờ sau: một bức ảnh khẩu súng, giấy chứng nhận của cửa hàng bán súng, và một giấy chứng nhận ổn định tâm lý.

Người buôn súng phải giữ lại toàn bộ hồ sơ các vụ mua bán súng; những hồ sơ này được báo cáo lên DICSCAMEC mỗi tháng. Hồ sơ bao gồm tên khách hàng, số chứng minh nhân dân, địa chỉ, nơi cư trú, miêu tả đầy đủ về loại súng đó và giấy chứng minh quyền sử dụng.

1.5.5 Công nghệ thông tin

Phân cứng:

Thuế nhập khẩu và thuế khác được tính dựa trên cơ sở nguyên kiện hay từng phần riêng lẻ. Trị giá tính thuế căn cứ theo giá CIF.

Máy tính xách tay (có hoặc không có phần mềm) có thể được mang vào Pêru. Tuy nhiên, khách du lịch nên mang theo thư kèm logo của công ty máy tính ghi rõ loại máy tính xách tay và phần mềm đi kèm là nhằm mục đích cá nhân. Hải quan Pêru không áp dụng ATA Carnets.

Phân mềm

Thuế nhập khẩu được tính trên từng thiết bị lưu trữ phần mềm (đĩa, ổ CD...) và không tính trên toàn bộ phần mềm đó. Thuế VAT có thể áp dụng cả trên từng thiết bị và phần mềm.

Có một số loại thuế đặc biệt khác đối với một số phần mềm tùy biến và không có sự kiểm soát cụ thể nào. Giấy phép nhập khẩu phần mềm được phân loại dưới đề mục HS 8524.31. Thuế sẽ được tính sau khi đã bỏ sung phí vận chuyển. Việc sử dụng phần mềm phải được cấp phép và chịu một mức thuế có thể thu hồi là 30%.

Người cung cấp dịch vụ lắp đặt thiết bị và sử dụng phần mềm cũng có những quy định đặc biệt. Cá nhân được cử đến Pêru để lắp đặt nên có hộ chiếu công vụ (business visa). Dịch vụ được cung cấp, nếu ghi hóa đơn riêng biệt ngoài chứng từ gốc sẽ phải chịu thuế VAT là 18%.

Những giấy tờ và thủ tục Hải quan cần có:

- Hóa đơn thương mại
- Chứng từ vận chuyển



- Giấy chứng nhận đã qua kiểm tra trước khi vận chuyển (áp dụng đối với những lô hàng trị giá từ 5.000 USD trở lên).
- Tờ khai hải quan

Giá trị của thiết bị lưu trữ phần mềm phải được ghi tách rời với giá trị của phần mềm. Mỗi lô hàng nhập khẩu phần mềm cần có các bộ chứng từ riêng biệt đối với thiết bị lưu trữ phần mềm và phần mềm.

Giao dịch qua mạng: Pê ru không đánh thuế đối với các giao dịch qua mạng thuần túy, chẳng hạn như tải phần mềm trực tiếp trên mạng.

1.5.6 Thiết bị in ấn

Pê ru cho phép nhập khẩu các thiết bị in ấn như máy photocopy, máy fax, máy in laser, hộp mực in và tính thuế nhập khẩu theo giá trị thương mại của hàng hóa (thông thường là giá trị khai báo, ngoại trừ trường hợp cơ quan giám định hàng hóa trước khi nhập khẩu xác định giá trị của lô hàng khác so với giá trị khai báo). Cơ sở tính thuế nhập khẩu là giá CIF cộng thuế VAT.

Để sửa chữa thiết bị (thông thường là theo chế độ bảo hành) hoặc thay thế những linh kiện bị hỏng mà không phải trả thêm thuế, nhà nhập khẩu phải đề nghị hải quan Pê ru thực hiện các thủ tục xuất khẩu hàng hóa tạm thời. Để xuất khẩu hàng hóa theo hình thức này, nhà nhập khẩu phải cung cấp các chứng từ giao dịch gốc.

2. Chính sách thuế và thuế suất

2.1 Thuế hàng hóa

Chính phủ Pê ru đã tăng mức IGV (thuế bán hàng thông thường) từ 18% lên 19% (mức thuế này bao gồm 2 loại thuế: thuế sở tại là 2% và thuế VAT là 16%, sau đó tăng lên 17%) và có hiệu lực kể từ ngày 1/8/2003. Vào ngày 26/4 và 22/7/2001, Chính phủ Pê ru đã sửa đổi mức thuế hàng hóa và giảm 4% thuế với một số mặt hàng.

- 45% mặt hàng nhập khẩu vào Pê ru chịu mức thuế là 12%.
- 23% mặt hàng khác chịu mức thuế nhập khẩu 4%.
- 15% ở mức 7%. Hầu hết những mặt hàng còn lại chịu mức thuế 17% hoặc 20%.

Vào ngày 31/12/2003, Chính phủ Pê ru đã giảm thuế suất cho trên 1.019 mặt hàng, hầu hết những mặt hàng là tư liệu sản xuất đều được giảm từ mức thuế 7% xuống còn 4%.

Hàng nhập khẩu cũng phải chịu thêm một mức thuế 19% (thuế bán hàng thông thường) được tính trên tổng trị giá CIF cộng trị giá thuế nhập khẩu. Có một số mặt hàng được miễn thuế này bao gồm: các sản phẩm nông nghiệp chưa qua chế biến, hàng hóa thuộc chương HS 490110, 490191, những dụng cụ phục vụ giáo dục, bột vàng dùng để in tiền và các loại vàng chưa tinh chế khác.

Thuế hàng hóa cũng được áp dụng cho những sản phẩm như ô tô (khoảng 30%); sản phẩm dầu (từ 23% đến 118%); các loại nước có chứa cacbon, nước khoáng, rượu (từ 10% đến 30%). Kể từ ngày 5/8/2003, bia và thuốc lá chịu mức thuế hàng hóa từ 27,8% đến 37,2% (căn cứ theo doanh số bán ra cho người tiêu dùng).

2.2 Thuế thu nhập



Trước đây, những dịch vụ cung cấp cho các công ty ở Péru được thực hiện ngoài phạm vi lãnh thổ Péru thì chịu mức thuế suất thấp hơn so với mức thuế dành cho những dịch vụ được thực hiện ở Péru. Theo luật mới, sự đối xử phân biệt về mức thuế này sẽ không còn được áp dụng. Thuế đánh vào thu nhập của người dân Péru tiếp tục ở mức không thay đổi là 30%.

2.3. Thuế giá trị gia tăng

Thuế VAT 19% được áp dụng cho hầu hết các dịch vụ. Các mặt hàng được miễn thuế VAT bao gồm: sản phẩm nông nghiệp, một số loại khoáng chất và chất đốt, dược phẩm.

2.4. Một số loại thuế khác đánh vào hàng nhập khẩu

- Thuế lợi tức lũy tiến: được áp dụng đối với một số mặt hàng nhập khẩu với mức thuế suất thường xuyên thay đổi.
- Thuế tiêu thụ: thường ở mức từ 10% đến 30% và thường áp dụng cho những mặt hàng xa xỉ và đặc biệt khác.

2.5 Những quy định về miễn thuế

- Hàng hóa có trị giá nhỏ hơn 5.000 USD.
- Sản phẩm nhằm mục đích triển lãm
- Đồ dùng cá nhân

Bất cứ hàng hóa vận chuyển nào không đầy đủ giấy tờ phù hợp khi kiểm tra sẽ bị từ chối cấp giấy thông quan từ Hải quan Péru.

3. Quy định về bao gói, nhãn mác

Péru không có quy định hạn chế nào đối với vật liệu sản xuất bao bì. Hàng hóa nên được đóng gói cẩn thận và phù hợp với tính chất sản phẩm, điều kiện vận chuyển, điều kiện khí hậu. Thùng chứa bên ngoài nên ghi rõ tên người nhận và tên cảng đến, tổng trọng lượng bao gồm cả bao bì và trọng lượng tịnh, kích thước ngoài. Những thông tin này phải khớp với thông tin ghi trên vận đơn và phiếu đóng gói. Tất cả các sản phẩm công nghiệp phải dán mác ghi rõ tên nhãn hiệu, tên nhà sản xuất, nước sản xuất, và hạn sử dụng.

Sữa đặc, sữa đã qua chế biến hoặc sữa bột phải ghi rõ chủng loại trên thùng hàng hoặc nhãn mác, thông tin mô tả và chất lượng của nguyên vật liệu chính được sử dụng, thời gian sản xuất sản phẩm. Nhãn mác của những mặt hàng như diêm, thuốc lá, sản phẩm dược phải đáp ứng được những quy định đặc biệt. Những vật phẩm là vàng hoặc bạc từ nước ngoài phải đóng dấu chất lượng và ghi rõ nguồn gốc xuất xứ.

Vào ngày 21/11/2003, Chính phủ Péru đã ban hành Đạo Luật số #28103 trong đó quy định một mức thuế đối với những sản phẩm công nghiệp có nhãn hiệu mới. Luật này đã được chính thức áp dụng vào ngày 21/5/2004 đối với tất cả các mặt hàng công nghiệp được bán tại Péru. Trên sản phẩm hoặc bao bì, nhãn mác sản phẩm phải ghi đầy đủ những thông tin mô tả bằng tiếng Tây Ban Nha.

Vào ngày 12/10/2004, Cơ quan Thuế Péru (SUNAT) ra quy định về nhãn mác cho những sản phẩm giấy dếp nhập khẩu, gồm cả những yêu cầu về kỹ thuật. Nhãn mác sản phẩm phải bao gồm những thông tin sau:

- Tên sản phẩm



- Số đăng ký của sản phẩm (RPIN)
- Nước sản xuất
- Ngày sản xuất
- Thành phần nguyên vật liệu
- Đối với những sản phẩm dễ ôi thiu, phải ghi rõ hạn sử dụng
- Đối với thực phẩm, đồ uống, dược phẩm, sản phẩm sinh học, nên ghi chú thành phần và chất phụ gia cũng như trọng lượng tịnh
- Tên và địa chỉ của nhà nhập khẩu hoặc nhà phân phối tại Pê ru
- Hướng dẫn sử dụng
- Nên ghi thêm vào bao bì nhãn hiệu xuất xứ, tên và mã số thuế của sản phẩm.

Ghi nhãn mác đối với sản phẩm công nghiệp: Chính phủ Pê ru đã ban hành Bộ Luật #28405 yêu cầu nhiều loại sản phẩm công nghiệp phải dán mác cho những thiết bị, bao gói, và thùng đựng hàng (nên ghi bằng tiếng Tây Ban Nha, nhưng không bắt buộc). Danh sách những mặt hàng thuộc diện điều chỉnh bởi luật này được liệt kê tại phụ lục 1 kèm theo Luật 28405). Nhãn mác bao gồm các thông tin sau:

- Tên và loại sản phẩm
- Nước sản xuất - nước xuất xứ hoặc địa điểm nơi chuyển tải cuối cùng của hàng hóa trước khi được đưa đến nơi tiêu thụ.
- Đối với những sản phẩm dễ hỏng: Phải ghi hạn sử dụng, điều kiện bảo quản.
- Những lời khuyên cảnh báo khác.

Các sản phẩm (được nhập khẩu hay sản xuất tại nội địa Pê ru) phải đáp ứng được những yêu cầu này và nhà nhập khẩu / nhà sản xuất phải có trách nhiệm tuân thủ đúng theo qui định. Cơ quan Hải quan Pê ru - SUNAT, là cơ quan chính thức xây dựng và thực thi hành đạo Luật đối với những hàng hóa nhập khẩu với sự giúp đỡ của Indecopi, một cơ quan chịu trách nhiệm quản lý và giám sát việc thực thi luật này của các nhà sản xuất nội địa.

4. Quy định về kiểm dịch động thực vật

4.1. Các biện pháp vệ sinh và kiểm dịch (SPS)

Cục Quản lý Kiểm dịch Quốc gia thuộc Bộ Nông nghiệp Pê ru (SENASA) chuyên trách về vệ sinh và kiểm dịch (SPS), phụ trách việc lập dự thảo, thực hiện và ban hành những quy định về vệ sinh và an toàn sinh học. Vì vậy, trước khi vận chuyển bất kỳ sản phẩm nào đến Pê ru, các nhà xuất khẩu nên đáp ứng mọi yêu cầu của SENASA và cập nhật những quy định mới trong suốt quá trình nhập khẩu hàng. Vừa qua, SENASA đã ban hành một loạt những quy định mới bao gồm:

- Quy định về xông khói đối với đậu lăng
- Lệnh cấm nhập khẩu gia cầm và các sản phẩm từ gia cầm.
- Giấy chứng nhận kiểm tra an toàn thực phẩm mới đối với sản phẩm sữa.



- Những yêu cầu và quy định mới về an toàn sinh học đối với sản phẩm thịt, các loại hạt và rau có nguy cơ nhiễm dịch.

4.2. Đăng ký kiểm tra an toàn đối với thực phẩm và đồ uống

Nhà nhập khẩu cần đệ trình đơn đảm bảo độ an toàn của sản phẩm thực phẩm và đồ uống nhập khẩu tới Cục An toàn Thực phẩm và Môi trường (DIGESA). Đơn gửi phải có các thông tin và tài liệu đính kèm bao gồm:

- Hợp đồng giữa nhà nhập khẩu và nhà sản xuất
- Mã số thuế của nhà nhập khẩu (R.U.C).
- Thông tin về mặt hàng, kết quả xét nghiệm sinh hóa và vi trùng học, hợp chất chứa trong sản phẩm, mã số lô hàng, hạn sử dụng và điều kiện bảo quản.
- Trong trường hợp hàng hóa nhập khẩu có giá trị từ 64 USD trở lên thì cần phải có một giấy chứng nhận quyền tự do thương mại hoặc giấy chứng nhận quyền sử dụng sản phẩm được cấp bởi Cơ quan chuyên trách về An toàn thực phẩm của nước xuất xứ sản phẩm đó.
- Phí đăng ký khoảng 64 USD.

5. Khu vực tự do thương mại

Năm 1996, Péru ban hành Luật về Khu vực Tự do Thương mại tại những thành phố ở phía Nam bao gồm: Lio, Matarani và Tacna.

Những hàng hóa được phép đưa vào Khu vực Tự do Thương mại sẽ được miễn thuế hoàn toàn, nhưng khi ra khỏi Khu vực Tự do Thương mại thì vẫn phải chịu những mức thuế thông thường.

Vào đầu năm 1996, con số những mặt hàng được miễn thuế theo hình thức này đã giảm đáng kể.

6. Qui định về tiêu chuẩn đối với hàng hóa, dịch vụ

- Chính phủ Péru không đặt ra những yêu cầu đặc biệt nào đối với những tiêu chuẩn áp dụng cho hàng nhập khẩu.
- Một số tiêu chuẩn ngành được áp dụng bởi các ngành xây dựng và điện tử tư nhân.
- Cơ quan Giám hộ Tiêu dùng Péru, INDECOPI, là một cơ quan chuyên trách việc soạn thảo và thực thi những tiêu chuẩn đối với hàng hóa của Péru.
- Nông sản và các sản phẩm công nghiệp như các loại thực vật, hạt giống, cành giâm, hoa quả tươi, rau và cá, cũng như những loại quả, rau và cá đã qua khâu chế biến bảo quản, động vật phục vụ chăn nuôi, cần phải có sự cho phép nhập khẩu bởi Bộ Nông nghiệp Péru.
- Thú nuôi, động vật, các loại thực vật và nguyên liệu có nguồn gốc thực vật phải chịu sự kiểm tra về y tế.
- Các vật dụng dùng trong phòng tắm, mỹ phẩm và nước hoa phải trình kết quả phân tích thành phần sản phẩm, chờ đăng ký và thông qua bởi Bộ Y tế Péru.
- Mọi loại sữa đã qua chế biến phải qua kiểm tra phân tích tại Péru trước khi được hải quan cho phép thông quan.



- Những loại đồ uống chứa cồn, chứa chất đổi màu, dược phẩm và sản phẩm dược thú y phải có bản phân tích mẫu vật và được thông qua, đăng ký bởi Bộ Y tế.
- Nhà nhập khẩu phải cung cấp mọi giấy tờ liên quan đến quá trình vận chuyển hàng.
- Quy định về giấy chứng nhận y tế đối với sản phẩm giấy tái sinh

7. Mở văn phòng chi nhánh công ty tại Pê ru

Tại Pê ru, những mối quan hệ cá nhân rất quan trọng và kinh doanh điện tử thì không thực sự tồn tại. Việc cộng tác với những người bản địa là cách dễ dàng nhất để mở chi nhánh. Thủ đô Lima là nơi tiến hành hầu hết các hoạt động kinh doanh.

Việc thành lập một chi nhánh văn phòng tại Pê ru thực sự không phức tạp. Các thủ tục đều giống nhau đối với mọi hình thức thành lập công ty. Thỏa thuận thành lập chi nhánh tại Pê ru từ Công ty mẹ phải được phê chuẩn bởi Lãnh sự quán Pê ru và được xác nhận bởi Bộ Ngoại giao Pê ru trước khi đăng ký với cơ quan đăng ký và đi vào hoạt động công khai.

Phải chuẩn bị đầy đủ giấy chứng nhận chính thức về chất lượng hàng hóa của Công ty mẹ từ Phòng Thương mại nước xuất xứ hoặc phòng đăng ký kinh doanh. Theo Luật kinh doanh, chi nhánh của các công ty nước ngoài cũng có thể chuyển đổi thành hình thức khác (như là tập đoàn) và đăng ký lại với cơ quan đăng ký.

Luật pháp Pê ru quy định nhà đầu tư nước ngoài chỉ có thể kinh doanh tại Pê ru với 1 trong 2 hình thức phổ biến sau:

- 1) Tập đoàn
- 2) Chi nhánh

8. Văn hóa kinh doanh

+ Ngôn ngữ, giao tiếp

- Nên sử dụng tiếng Tây Ban Nha trong những giao dịch ban đầu với đối tác kinh doanh tiềm năng, các thư tín tiếng Anh đôi khi sẽ kém ưu thế hơn.
- Nên có phiên dịch vì những nhà kinh doanh Pê ru thường có khả năng đọc, hiểu tiếng Anh thông thạo hơn khả năng nói của họ.
- Khả năng giao tiếp cá nhân đóng một vai trò hết sức quan trọng tại Pê ru, nó có thể mở hoặc khép lại một phi vụ kinh doanh.

+ Giờ làm việc

- Giờ làm việc thông thường bắt đầu từ 8 giờ sáng đến 6 giờ chiều, từ thứ 2 đến thứ 6.

+ Ngoại hình và cách ăn mặc

Cần ăn mặc lịch sự khi tiến hành hoạt động kinh doanh tại Pê ru.

- Nam giới nên mặc comple và thắt cà vạt.
- Phụ nữ nên mặc áo vét cùng váy công sở kèm theo đồ trang sức và điểm trang. Tại Pê ru những phụ nữ khi đi giao dịch kinh doanh cũng có thể sơn móng tay.



- Những bộ lễ phục được dành cho những buổi tiệc quan trọng.
- Giày tennis và quần sóc chỉ giành cho bãi biển và hoạt động thể dục thể thao.

+ Đàm phán trong kinh doanh

Sắp xếp cuộc hẹn

- Cũng giống như rất nhiều nước Mỹ Latinh khác, khái niệm ‘la hora latina’ rất phổ biến tại Pêru, nghĩa là người Pêru thường có thói quen trễ hẹn trong giao dịch và thường thì bạn sẽ phải chờ từ 15 đến 30 phút cho sự chậm trễ của họ, vì vậy đừng tỏ ra cáu giận nếu bạn gặp tình huống này.
- Nếu bạn được mời đến tham dự một sự kiện xã hội thì cách lịch sự nhất là bạn hãy đến muộn khoảng nửa tiếng so với giờ được mời.
- Giống như những nước Châu Âu và Nam Mỹ khác, Pêru viết ngày trước, sau đó đến tháng và năm (ví dụ 12/4/05).
- Nên sắp xếp cuộc hẹn vào buổi sáng hoặc thỉnh thoảng bạn có thể mời đối tác dùng bữa trưa, nhưng không nên xếp quá một lịch hẹn trong một buổi sáng.
- Nên báo trước về cuộc hẹn với đối tác và đối với những cơ quan Chính phủ.
- Tại Pêru giờ hoạt động kinh doanh thường bắt đầu từ 8 giờ sáng đến 5 hoặc 6 giờ chiều vào 6 ngày trong tuần. Thông thường mọi người thường về nhà dùng bữa trưa, vì vậy trong vòng từ 1 đến 3 giờ chiều, văn phòng có thể đóng cửa.
- Ở Pêru có sự khác nhau giữa giờ làm việc vào mùa hè (từ tháng 1 đến tháng 3) và mùa đông (từ tháng 4 đến tháng 12) tại những văn phòng Chính phủ và Nhà băng.
- Người Pêru thường đi nghỉ vào giữa tháng 1 và tháng 3, hoặc 2 tuần trước hoặc sau lễ Noen, lễ Phục sinh. Vì vậy không nên xếp những lịch hẹn quan trọng vào những ngày này.

Những điều bạn nên biết trước khi bước vào đàm phán:

- Danh thiếp của bạn nên được in bằng tiếng Tây ban Nha, điều này sẽ làm hài lòng các đối tác. Không nên quá phô bày những chức danh với những từ ngữ như ‘tiến sĩ, giáo sư hay kỹ sư’.
- Hãy in nổi phần chức danh của bạn trên danh thiếp. Nên có cả 2 loại danh thiếp in bằng tiếng Anh và tiếng Tây Ban Nha.
- Mặc dù rất nhiều đồng nghiệp Pêru của bạn có thể giao tiếp bằng tiếng Anh, nhưng họ sẽ đánh giá cao bạn nếu bạn sử dụng ngôn ngữ của họ.
- Người Pêru rất coi trọng đầu tư nước ngoài, vì vậy bạn sẽ nhận được sự chào đón nồng nhiệt.
- Hãy luôn khéo léo và ngoại giao, không nên quá thẳng thắn trong giao tiếp.
- Trong quá trình đàm phán, hãy chuẩn bị kỹ và thảo luận mọi điều khoản và điều kiện ghi trong hợp đồng. Hãy tỏ ra lịch sự khi đưa ra câu hỏi và tránh những xung đột trực tiếp.
- Bạn sẽ gặp rất nhiều người trong buổi họp, nhưng hãy xác định rõ người có chức vị cao nhất và cố dành lấy thiện cảm của người này, quyết định cuối cùng sẽ phụ thuộc rất nhiều vào vị lãnh đạo này.



- Trong quá trình đàm phán, nếu bạn có dự định mời đối tác dùng bữa trưa hay tối, hãy nhớ rằng chỉ nên mời đối tác quan trọng. Sau khi đã hoàn thành đàm phán, hãy mời tất cả mọi thành viên của dự án.
- Người Pêru thường đề cao những đánh giá cá nhân.
- Phụ nữ Pêru đã có một địa vị quan trọng trong ngành kinh doanh, tuy nhiên đàn ông Pêru vẫn nắm hầu hết những giao dịch kinh doanh chủ chốt. Vì vậy, nếu bạn là một phụ nữ kinh doanh, bạn nên có một phong cách và trình độ chuyên nghiệp và phải kiên nhẫn với những quan điểm của Machismo.

Tiến hành cuộc đàm phán

Những chủ đề nên nói:

- Hãy hỏi thăm về những mối quan hệ gia đình của đối tác.
- Kể về gia đình bạn.
- Cảnh đẹp tại Pêru
- Những nhà hàng ăn nơi bạn đã được đến.

Những chủ đề nên tránh:

- Tránh hỏi về tổ tiên, dòng họ của đối tác (đặc biệt nếu họ là người Indian)
- Chính phủ Pêru
- Khủng bố
- Chính trị
- Chất gây nghiện
- Giá cả hàng hóa

Cách giao tiếp ứng xử

- Đàn ông và phụ nữ có thể bắt tay khi chào hỏi và tạm biệt.
- Trong lần đầu gặp mặt và chào hỏi đối tác Pêru, bạn nên bắt tay họ thật chặt để tỏ rõ bạn là người đáng tin cậy.
- Trong mối quan hệ bạn bè, đàn ông Pêru thường thay lời chào bằng một cái ôm chặt, và phụ nữ thường hôn nhẹ lên má bạn mình. Vì vậy, nếu họ có những hành động này với bạn có nghĩa rằng họ đã coi bạn là một người bạn thực sự.
- Trong mối quan hệ cộng đồng, người Pêru thường có xu hướng xích gần nhau, vì vậy nếu họ đứng thật gần bạn, không nên có hành động lùi ra xa vì như vậy bạn đã xúc phạm họ.
- Trong mối quan hệ đồng nghiệp, khi đi dạo bộ họ thường khoác tay nhau, không phân biệt đó là một người nam và nữ hay giữa hai đồng nghiệp nữ với nhau.
- Khi được mời đi ăn ở nhà hàng, bạn nên để cả hai tay lên bàn trong khi ăn.



- Hành động vỗ nhẹ vào đầu mình biểu thị rằng bạn đang suy nghĩ.
- Không nên vắt một chân lên mắt cá chân kia, nếu muốn bạn có thể vắt một chân lên đầu gối.

+ Văn hóa tặng quà

Những món quà nên tránh tặng:

- Tặng vật có con số 13.
- Tặng vật có màu đen và màu tía.
- Khăn tay (vì tặng vật này được cho là gợi nên sự đau buồn).
- Dao (vật được xem như là dấu hiệu cắt đứt mối quan hệ).

Những món quà được đánh giá cao:

- Rượu (một mặt hàng đắt tiền tại Pêru)
- Sách về đất nước của bạn.
- Bút máy có nhãn mác / 1 bộ bút máy chất lượng
- Những vật trang trí bàn làm việc
- Đồ lưu niệm về đất nước của bạn (tượng người thổ dân hoặc một quyển sách tranh)
- Một đồ dùng điện tử nhỏ bé như máy tính, sổ lưu địa chỉ điện tử.
- Cà vạt, khăn quàng cổ hoặc những vật dụng bằng chất liệu tự nhiên khác.

VII. THÔNG TIN HỮU ÍCH KHÁC:

Đơn vị - Địa chỉ	Tel/Fax	Email/Website
Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt nam <i>Số 9 Đào Duy Anh, Hà Nội</i>		
Ban Quan hệ quốc tế, VCCI C. Thái Li: 04-35742022 máy lẻ 247 A Phạm Linh: 04-35742022 máy lẻ 245	T: 84-4-35772022 Máy lẻ: 247, 245 F:84-4-35742020/30	lint@vcci.com.vn linhp@vcci.com.vn
Đại sứ quán Việt Nam tại Braxin kiêm nhiệm Pê-ru SHIS QI 09 Conj. 10 Casa 1 Lago Sul CEP: 71.615-070 Brasilia/DF		
Đại sứ : Bà Phạm Thị Kim Hoa	T: 5561-3364 5836 F: 5561-3364 5876, 5561-3364 0675	Email: embavina@uol.com.br
Đại sứ quán Pê-ru tại Việt Nam Phòng 1402, tầng 14, Tòa nhà CornerStone, 16 Phan Chu Trinh, Hoàn Kiếm , Hà Nội http://www.peruembassy.vn		
Đại sứ : Ông Augusto Morelli Salgado	Điện thoại: + 84-24-393 63082 Fax: + 84-24-393 63081	Email: hanoi@peruembassy.vn Giờ làm việc: 09:00 – 17:00 Bộ phận lãnh sự: 9am - 11am Email Lãnh sự: consulate@peruembassy.vn



Trang web hữu ích:

- Cơ quan Ủy quyền Quốc gia về Đầu tư và Công nghệ Quốc tế (CONITE): www.mef.gob.pe/Pêruinv/ingles/Pêruinv1.htm
- Thông tin về đất nước Pê-ru (DFAT): www.dfat.gov.au/geo/Pêru
- Bộ Kinh tế và Tài chính Pê-ru: www.mef.gob.pe
- Hiệp hội Công nghiệp Quốc gia Pê-ru-SNI: www.sni.org.pe