

**APROVECHAR LOS TLCS  
CON VISIÓN DE LOS  
NEGOCIOS**

# ESCENARIO MUNDIAL

- Mundo. Decada perdida de los Países Desarrollados.
- Década de América Latina.
- Relación Sur-Sur. Asia . América Latina. La Alianza del Pacifico.
- Perú, Chile, Colombia, México, se incorporarán Panamá, Costa Rica , Ecuador.
- EEUU. Creció 2.2% primer trimestre del 2012. Economía Incierta. Empleo: Se deberían Incorporar 300,000 personas al mes para recuperar empleo previo a la Crisis Subprime del 2007. Sector Inmobiliario todavía débil. Confianza del consumidor todavía no se recupera. EEUU . El consumo es el 70% del PiB de 14 Billones de Dólares.
- Deficit Fiscal casi 10% del PiB. Deuda 100% del PiB.
- El Tsunami Financiero.Consecuencias.
- Activos Tóxicos . El Estado.
- En Conclusión Países Desarrollados fuerte Deficits Ficales y deuda Soberana Alta.

- UE .Ajuste Fiscal, baja de salarios, suben Edad de pensionados, Recorte Presupuestal. AUSTERIDAD VS CRECIMIENTO.
- Contención del Gasto, Mayores Impuestos, suben IVA Europa-y el Crecimiento?
- SI NO EXISTE MAYOR RECAUDACIÓN Y NO SE INCREMENTA PRODUCCIÓN Y SEQUIA DE PRESTAMOS A LAS PYMES –SUMADO A LA DEMANDA INTERNA CONTRAIDA, CON UN DESEMPLEO MASIVO ES DIFICIL RECUPERAR CRECIMIENTO.
- Ahorro-Inversión.Producción-Trabajo.
- Si no Hay incremento del consumo como el empresario va invertir si simplemente no le compran.
- BCE Inyecta dinero a la Banca de Europa , al 1% se especula se compra deuda soberana al 6% . Ganancia para los Bancos. Pero no hay préstamos al Sector productivo.

- Crecimiento Desigual , Recesión en los Países Periféricos de Europa-Grecia, España, Portugal, Irlanda, Reino Unido contracción en muchas Economías . Perdida de confianza. Mucha Volatilidad . Países del Este . Hungría, Rumania, Bulgaria, y otros. Fondos Estructurales, Fondos de Cohesión Social. Noruega, Suecia y Estonia son de los Países con las menores tasas de deuda y déficits de la Región.
- Economistas hablan de la Década Pérdida Países Desarrollados. Y de Oportunidades **BRICS Y PAISES EMERGENTES.**

# PAÍSES EMERGENTES

- EL BRICS Y LOS Países Emergentes son los que crecerán a un promedio del 6% anual durante los próximos 5 años- 2015- y son los que tendrán relevancia en el nuevo contexto Mundial.
- Asia será el motor de la Economía Mundial, Chindia ya toma fuerza este dúo que cada día tienen relaciones comerciales más fluidas , lo mismo Corea del Sur y Países del ASEAN – Sud Este Asiático.
- ENTRA EN VIGOR EL 1 DE ENERO DEL 2010 EL TLC CHINA –ASEAN .
- JAPÓN Y COREA DEL SUR TIENE VÌNCULOS ESTRECHOS CON LA REPÚBLICA POPULAR CHINA , INCLUSO LA ELABORACIÓN DEL PRODUCTO FINAL LO REALIZAN EN LA CHINA PARA BAJAR COSTOS.
- JAPÓN CRECE A TASA DEL 5% EL PRIMER TRIMESTRE POR INCREMENTO DE SU COMERCIO CON ASIA Y LA DEMANDA INTERNA.
- CHINA Y TAIWAN FIRMARÁN TLC HISTÓRICO, INVERSIÓN DE PYMES TAIWANESAS EN CHINA POR US \$ 120,000 MILLODES DE DÓLARES.

# PERSPECTIVAS COMERCIALES

- Relaciones Internacionales: El comercio internacional es necesario



- Genera crecimiento y desarrollos => Tendencia a concentrar beneficios



- Barreras como política comercial: Tarifas y otras restricciones

# LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO. SU IMPORTANCIA PARA LOS NEGOCIOS GLOBALES .

❑ Las barreras son contrarias a naturaleza misma del comercio Internacional



❑ Cooperación para eliminar barreras a través de negociaciones



❑ **Acuerdos Comerciales Internacionales**

- Multilaterales
- Bilaterales
- Integración Económica

## Barreras

Arancelarias y no arancelarias

**Su eliminación es** el objetivo central de los Acuerdos de Libre Comercio

Acompañada de **Disciplinas Comerciales**

El objetivo final es el libre comercio, internacional, con reglas del juego uniformes y *estimular las inversiones*

# BARRERAS LEGALES Y RESTRICCIONES NECESARIAS

- Controles autorizados para protección de salud, vida, seguridad, etc.
- Barreras sanitarias.
- Barreras por prácticas comerciales desleales (Dumping y Subsidios).
- Salvaguardias.
- Normalización técnica.
- Barreras ambientales (Productos y Procesos).

Para el inversionista es importante contar con instituciones sólidas, así como reglamentos transparentes y avanzados en estas materias

# PANORAMA DE LOS ESCENARIOS ACTUALES

- ❑ El contexto de la globalización.
- ❑ El multilateralismo de la OMC y Regionalismo.
- ❑ los TLCs.
- ❑ La Unión Europea: el modelo y Acuerdos de Asociación
- ❑ La integración en América Latina y el Caribe
- ❑ ASIA MOTOR DEL DESARROLLO: Japón, China, India, Corea del Sur , Asean.

Para los inversionistas es muy importante contar con acceso en los mercados objetivo, mediante acuerdos internacionales (vinculantes)

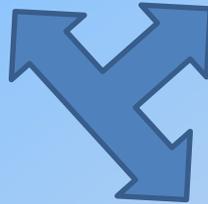
# IMPACTOS DE LA GLOBALIZACION Y DE ACUERDOS DE LIBRE COMERCIO

## ❑ Impacto productivo

- Sectores y productos
- Fortalezas ventajas comparativas y ventajas competitivas.

Productividad

- IMPORTACION DE MAQUINARIA PRODUCIR VALOR AGREGADO.
- PYMES Y REGIONES



## ❑ Impacto social

- Crecimiento con equidad
- Inclusión
- EMPLEO digno
- FORTALECIMIENTO INSTITUCIONAL

## ❑ Especialización

- Sectores con fortalezas
- CLUSTER PRODUCTIVOS, ENCADENAMIENTOS, CONSORCIOS PRODUCTIVOS

**PRINCIPIOS Y DISCIPLINAS  
BASICOS DE LOS ACUERDOS  
DE INTEGRACION**

# El Principio De No Discriminación

*No discriminación*

-Trato Nacional

- Cláusula de nación más favorecida –NMF-

# ACCESO Y REGLAS DE ORIGEN

## Acceso

- ❑ Eliminación de aranceles
- ❑ Eliminación de restricciones
- ❑ Transparencia en
  - Medidas Sanitarias
  - Normas Técnicas

## Reglas de Origen

- ❑ Importancia en el Comercio internacional

Lectura recomendada: “Régimen de Origen en los Acuerdos Comerciales Internacionales”

# Origen: Encadenamiento .

- El material o partes de cualquier otro país ingresa al Perú con arancel 0% ( hay un acuerdo comercial preferencial-la Can .).

## **Etapas**

### **Etapas**

- Se realiza el proceso productivo en el Perú, para cumplir con la regla de origen y poder acogerse al beneficio arancelario en el mercado de destino.

### **Etapas**

- Exportación del bien final ( que cumple origen peruano ) a los países de interés. TLCs firmados.

# FACILITACIÓN ADUANERA

Trámites aduaneros simplificados, transparentes y ágiles contribuyen con las exportaciones y ayudan a la competitividad

# MEDIDAS DE DEFENSA COMERCIAL

- Dumping
  - Requieren investigación antes de aplicar medidas correctivas.
- Subsidios
  - En casos de emergencia la investigación puede ser posterior
- Salvaguardias
  - Las medidas correctivas pueden consistir en aranceles, o restricciones (cupos, etc.) en el caso de salvaguardias.

# SOLUCION DE CONTROVERSIAS

- Mecanismos bilaterales (arreglo directo)
- Multilaterales tipo OMC (arreglo directo, paneles, etc.), TLCs.
- Tribunales supranacionales vinculantes, tipo Unión Europea y Comunidad Andina

# INVERSIONES

- Objetivo: Promoción del flujo foráneo de capital y de tecnologías.
- Eliminación de obstáculos a la inversión extranjera
- Protección y seguridad jurídica
- Trato nacional y NMF (No discriminación)
- Libertad de establecimiento .
- Reconocimiento de la remesa de utilidades y capital

Los países suscriben acuerdos bilaterales de inversión, multilaterales (OMC) y en Acuerdos de Integración.

Los agentes económicos reclaman seguridad, transparencia y protección para sus inversiones.

# **AREAS CRITICAS EN LOS ACUERDOS COMERCIALES INTERNACIONALES**

**Propiedad intelectual**

**Obstáculos técnicos**

**Medidas sanitarias**

**Compras públicas**

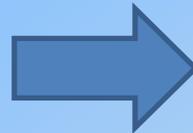
# PROPIEDAD INTELECTUAL

Propiedad industrial  
(marcas, patentes, etc.)



Protección.

Derechos de Autor y  
Derechos Conexos



Protección de interés  
para PD y PED

Protección a los  
derechos de los  
Obtentores de  
Variedades Vegetales



Protección de interés  
para países biodiversos

# OBSTÁCULOS TÉCNICOS Y MEDIDAS SANITARIAS

## Normas y Reglamentos

### Técnicos

- Seguridad y defensa del consumidor
- Norma Técnica –NT- (voluntaria)
- Reglamento Técnico –RT- (obligatorio)
- Certificados de conformidad con NT o RT

## Medidas Sanitarias

- MSF (animales y vegetales)
- Salud humana
  - Medicamentos
  - Cosméticos
  - Alimentos procesados
  - Higiene y aseo
- Registros Sanitarios

### **Objetivo: Reconocimiento de**

- Certificados de Conformidad
- Registros Sanitarios

# DISEÑO E IMPLEMENTACIÓN DE UNA AGENDA INTERNA

## LAS REFORMAS MICROECONÓMICAS

- Reforma del estado.
- Reforma laboral
- Infraestructura
- Salud
- Educación
- Ciencia tecnología e innovación
- Centro tecnológicos agrarios
- Responsabilidad social
- Medio ambiente
- Capacitación . capital humano
- Información
- Descentralización
- Apoyo a las micro y pequeña empresa.

# INSERCIÓN DEL PERÚ EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

Los Empresarios y sobre todo las Pymes tienen que tener en cuenta que para exportar se tiene que tener como prioridad 3 puntos básicos. Mercado- desarrollo de la empresa- y desarrollo del producto.

## Mercado

### Estudio de mercado.

- ¿Conoce su mercado de destino?
- ¿A dónde exporto mis productos?
- ¿Qué países compran mis productos y cuales tienen un mejor potencial para lograrlo.
- ¿Conoce su legislación?
- ¿Conoce los punto de entrada, Puertos , Aeropuertos. Etc.'
- ¿Conoce su nicho de mercado?

## Producto.

### Estándares de calidad. ISOS. Trazabilidad.

- ¿Cuento con oferta exportable?
- ¿Mi producto es competitivo?
- ¿Cuento con sistemas de calidad y tecnologías adecuadas? Proceso productivo.  
¿Mi precio es competitivo?
- ¿Mi producto es diferenciado?
- ¿Cuál es la capacidad de adaptabilidad de mi producto en el exterior?
- ¿Cuento con capacidad de producción?
- INNOVACION EN LOS PROCESOS PRODUCTIVOS-MAYOR V.A.

## Empresa

¿Quiénes pueden exportar?

En el Perú las personas Naturales y Jurídicas, pueden realizar este tipo de negocios siempre y cuando cuenten con el Registro Único al Contribuyente ( Ruc) y emitan facturas y boletas ( Exporta fácil).

Para lo cual las personas jurídicas deben especificar dentro de su minuta de constitución; el objeto social, la actividad empresarial que van a desarrollar-comercio nacional-internacional-producción-comercialización. Importación-Exportación.

Se debe especificar igualmente en la ficha Ruc de la Sunat, en el acápite de actividad de comercio exterior Exportador-Importador.

Toda empresa debe contar con un FODA, plan Estratégico de Exportaciones, Plan de Negocios ,tener conocimiento del Arancel, Partida Arancelaria, Preferencia Arancelaria, ya que se tiene que tener conocimiento bien claro si mi producto paga arancel, impuestos al ingresar al otro país, Lo pueden ser de tres tipos , ad valoren – el más utilizado, específico, y sobretasa arancelaria.

INCOTERMS. Responsabilidades del comprador y la del exportador.

Canales de Comercialización. Como voy a colocar mi producto en el extranjero. Brokers, agentes, distribuidores, Importadores-Distribuidores- en forma directa. En Alianza Estratégica.

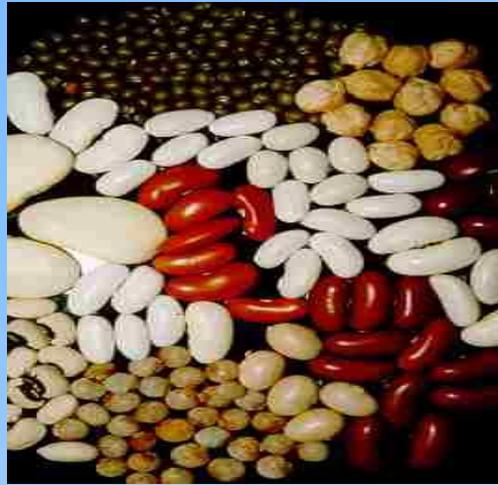
Carta de Crédito. Contrato de compra venta internacional.

# **NUEVAS TENDENCIAS DEL CONSUMO**

# Comidas congeladas



# Calidad: Condición para Competir



# Producción a la medida ...

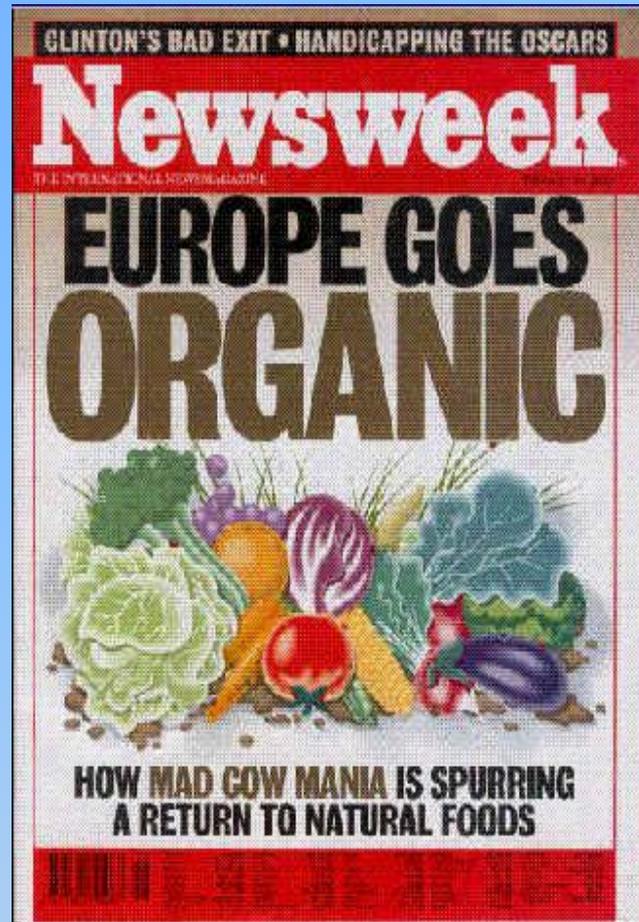


# Mercado de Nutracéuticos en Expansión



*Preferencia por lo natural*

# Preferencia por Productos Orgánicos



*Interés por la conservación del ambiente y uso racional de los recursos naturales.*

**TLC INTERNO  
EXPORTACION HACIA  
ADENTRO**

- En términos generales los responsables de la implementación, evaluación y seguimiento deben reunirse periódicamente para conversar e intercambiar ideas en forma participativa y con espíritu de colaboración. Es básico y muy importante que se hagan los ajustes necesarios para cumplir con la visión exportadora de las REGIONES, MÁS HOY que nos encontramos en un mundo cambiante y con mucha volatilidad y con cambios climáticos que puede dar lugar a un cambio en el plan de acción del plan estratégico de exportaciones.
- ACCIONES QUE SE TIENEN QUE TOMAR. Las Regiones se encuentran con Falta de información de los mercados internacionales, se requiere capacitación en comercio exterior con visión hacia afuera.
- Impulsar LAS CADENAS PRODUCTIVAS-los clúster o los consorcios productivos son de vital importancia para impulsar las cadenas productivas y de esa forma puedan organizarse para exportar en forma conjunta.
- Se tiene que formar un cultura exportadora.

- Es fundamental la creación de plataformas tecnológicas que apoyen a las diferentes rubros de exportación, Hay que hacer buen uso de las tecnologías de información y comunicaciones (tics). En el mundo globalizado se requiere tener la tecnología adecuada, la información comercial, capacitación, financiamiento y formar toda una red de servicios integrales para tener las herramientas que impulsen las IMPORTACIONES- EXPORTACIONES.
- Incrementar la Productividad y la competitividad.

- Hoy no basta hablar de Regiones, se tiene que implementar planes macro regionales que de todas las facilidades para que la inversión fluya a los sectores con ventajas comparativas y competitivas.
- Los productos tienen que tener estándares internacionales, que tengan certificaciones y cumplan con las acreditaciones para ganar los mercados, conjuntamente, asociativamente se lograrán mayores resultados. Hay que sumar y no restar.

- Tenemos fortalezas, productos de mucha aceptación a nivel mundial, pero también tenemos que reconocer que tenemos que tomar medidas para alcanzar mayor productividad.
- Hay Debilidades. hay que afrontarlas y solucionarlas , no dejarlas como pendientes.
- Falta de conocimiento en el manejo del cultivo y del riego.

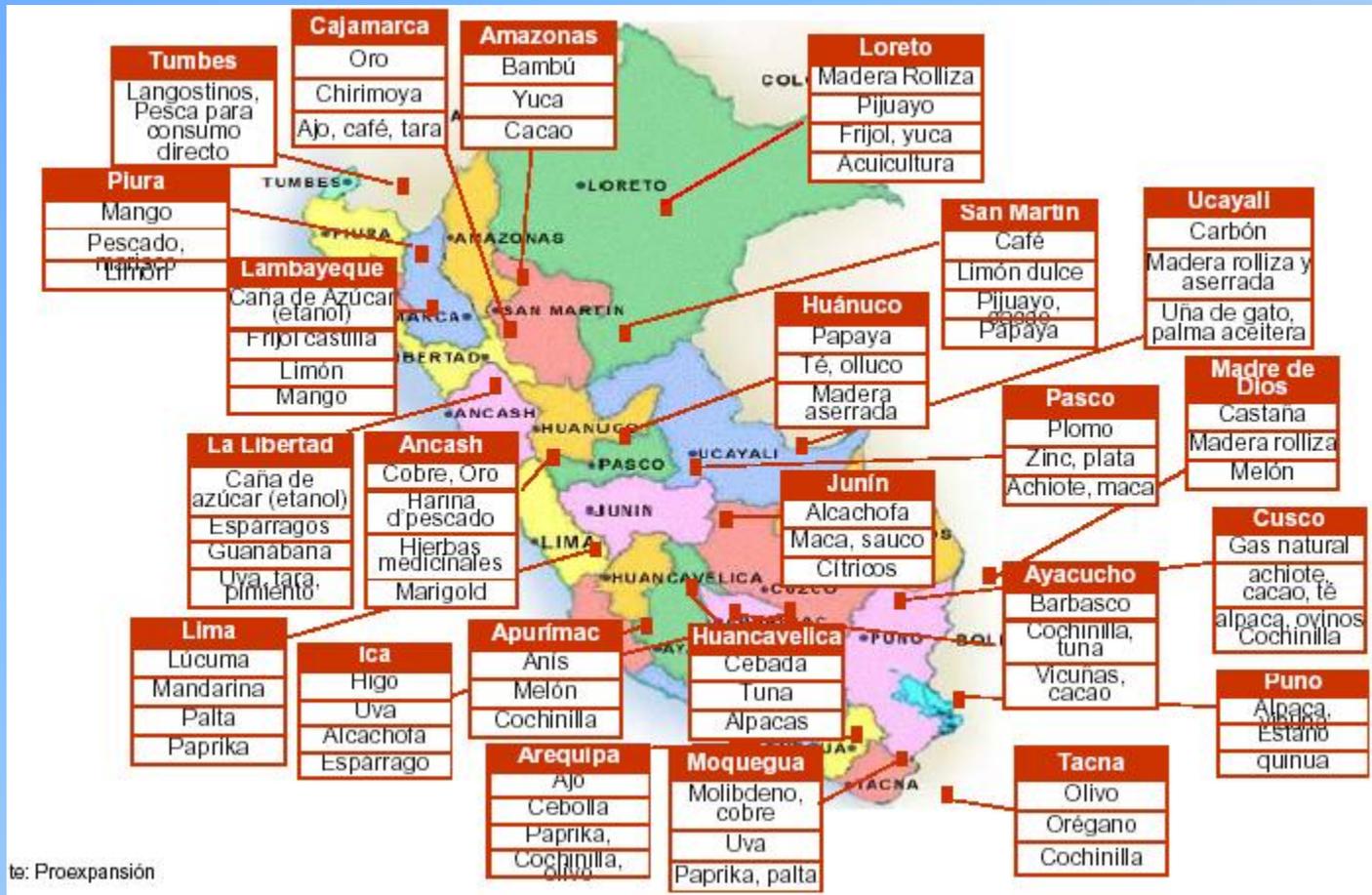
- Inexistencia de un estándar de comercialización y embalaje.
- Faltan estudios de mercado.
- Insuficientes centros de acopio.
- Poco acceso a financiamiento
- Limitaciones presupuestarias del SENASA. Hay muchas solicitudes de productos peruanos que no pueden exportarse por falta de protocolo fitosanitarios.
- Ineficiencia en el funcionamiento de la SUNAT.
- Altos costos de embarque.

- Capacitación Integral. FALTA
- Se requiere mayor integración de los productores.
- Se requiere tener claramente un diagnóstico competitivo por regiones y macro regiones, establecer las ventajas de la región y sus debilidades, de esa forma sabremos exactamente su potencialidad de exportación por producto.

- Es muy importante tener un plan Estratégico por Región PERO TAMBIEN DEBEMOS HABLAR DE MACROREGIONES. CADENAS PRODUCTIVAS. SE DEBE INCENTIVAR LAS ASOCIACIONES DE PRODUCTORES.
- plan operativo por producto, haciendo su monitoreo y evaluación del plan cada cierto tiempo para adecuarlo .
- Se deben establecer talleres de negocios donde se den a conocer donde sus productos pueden ser colocados en el exterior. Es por ello la importancia de mesas de trabajo por producto, mesas transversales, es decir que los presidentes de las mesas por producto intercambien información ya que se puede dar lugar a que en el intercambio de información los productos puedan ser colocados en el mismo mercado y de esa forma se puedan bajar costos.

- Redes de Innovación. Nuevos productos. En el Perú tenemos productos de muy buena calidad y diferenciados y que dan todo el año.
- Hay productos naturales, orgánicos, medicinales, que se pueden cosechar en la costa, sierra y selva, hay que darles la información y la capacitación que se requiera para que puedan formar sus consorcios productivos o clúster .
- Ciencia , tecnología e innovación llevará al éxito del desarrollo de las comunidades campesinas, tienen algunas más de 50,000 hectáreas pero no los guían para que alcancen un nivel de desarrollo empresarial. Hay que globalizar al productor, organizarlos y asociarlos o integrarlos a una cadena productiva. Ya tenemos la siembra por contratos, los consorcios productivos, los clúster, las cadenas productivas.
- Ellos desconfían del Estado, por ello la empresa privada, los Gremios empresariales son los que deben acercarse y darles todas las herramientas para su desarrollo.

# POTENCIALES PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN



te: Proexpansión

# **AGENDA INTERNA PENDIENTE**

# REFORMAS MICRO

- LAS REFORMAS MACRO ORDENAN EL PAIS
- LAS REFORMAS MICROS IMPULSAN EL DESARROLLO DEL PAIS

# ADAPTACIÓN AL CAMBIO.

- ALIANZAS ESTRATÉGICAS, JOINT VENTURE CON EMPRESAS DEL ARCO DEL PACIFICO PARA COLOCAR PRODUCTOS EN TERCEROS MERCADOS CUMPLIENDO CON LAS NORMAS DE ORIGEN Y ESTABLECER ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS CON EMPRESAS DEL AREA PARA ESTABLECER PLATAFORMA O CENTROS DE NEGOCIOS EN FORMA CONJUNTA. DENTRO DEL NUEVO ORDENAMIENTO GLOBAL ACTUAL.

# TEMAS NEGOCIADOS EN EL TLC

- Acceso a mercados
- Proced. aduaneros
- Reglas de origen
- Sanitarios y fitosanit.
- Normas técnicas
- Servicios
- Servicios financieros
- Inversiones
- Telecomunicaciones
- Ingreso temporal de pers.de negocios
- Propiedad intelectual
- Pol. de competencia
- AD y der. compens.
- Salvaguardias
- Comercio electrónico
- Compras públicas
- Laboral
- Ambiental
- Institucional
- Soluc. De Controversias

A yellow diamond-shaped sign with a black border and two mounting bolts, one at the top and one at the bottom. The sign is mounted on a green post. The background shows a clear blue sky and a dry, open landscape with a road leading into the distance.

**DE NOSOTROS  
DEPENDEN  
LOS FRUTOS;  
DE CADA  
UNO**

# SECTORES

- Minería
- Pesquería
- Agro-Agroindustria.
- Textil-Confecciones.
- Metalmecánica
- Siderometalúrgica
- Artesanías , Joyerías y otros.
- Forestal, Muebles, Partes y piezas
- Materiales de Construcción
- Químico
- Servicios

# Oportunidades en principales plazas mundiales

# ACE 58

- Aceitunas en conserva
- Conserva de Pescado
- Confecciones.
- Joyería de plata.
- Productos Gourmet
- Productos Orgánicos.
- Quinoa, kiwicha, ajónjoli.
- Sacha Inchi.

# Oportunidades de Exportación

- **Materiales de construcción.**
- **Trucha orgánica.**
- **Hierbas aromáticas Orgánicas.**
- **Cebolla, Ajos, Orégano.**

# CANADÁ

## Oportunidades de exportación

- Mandarinas
- T'shirts de algodón
- Mangos
- Paltas
- Espárrago en conserva.
- Productos Gourmet.
- Joyería , artesanía, Cerámicas.

# TAILANDIA

## Oportunidades de exportación

- **ALIMENTOS**
  - Uvas
  - Cacao
  - Cebolla
  - Ajos
  - Miel de Abeja
  - Pasta de tomate
  - Maca, tara
  - Pescados congelados
  - Pulpa de pota
  - Harina de pota
- **QUÍMICOS**
  - Colorantes Naturales
  - Preparaciones para limpieza de piel

# SINGAPUR

## Oportunitades de exportaciòn

- Pota preparada congelada
- Uvas frescas
- Conservas de jurel
- T'shirts de algodón .

- **ALIMENTOS**
- • Uvas
- • Mandarinas
- • Mango
- • Café
- • Alcachofa
- • Cebolla
- • Galletas
- • Aceites Vegetales
- • Pescados congelados
- • Pescados en conserva
- • Peces ornamentales
- **CONFECCIONES**
- • Prendas de Algodón
- T'shirts, camisas, blusas,
- • Abrigos y Prendas de alpaca

# MÉXICO

## Oportunidades de exportación

- Maderas aserradas – tropicales
- Maderas aserradas de virola
- Páprika
- Triplay
- Camisas de Punto de Algodón
- Joyeria
- Productos gourmet

- **ALIMENTOS**
- • Páprika
- • Uvas Frescas
- • Mango
- • Orégano, Ajo
- • Harina de Marigold
- • Espárragos frescos
- • Alcachofas en conserva
- • Filetes de pescado
- Congelado
- • Pota congelada
- • Conchas de abanico
- • Jurel en conserva

- **ARTESANÍAS**
  - Bisuterías
  - Artículos de cerámica
  - Artículos de madera
- **TEXTIL Y CONFECCIONES**
  - T'shirts y camisetas interiores
  - Pantalones para niños y niñas
  - Camisas para hombres y niñas
  - Blusas para mujeres y niñas
  - Prendas para bebé
  - Abrigos
  - Pijamas

# UNIÓN EUROPEA

## Oportunidades de Exportación

- ALIMENTOS
  - Espárragos frescos
  - Espárragos preparados
  - Paltas
  - Uvas frescas
  - Aceitunas preparadas
  - Frutos del género capsicum
- Fuente: POM UE
  - Colas de langostino
  - Filete de pescado congelado
  - Truchas congeladas
  - Conservas de pescado
  - Pota congelada
  - Conchas de abanico

## TEXTIL Y CONFECCIONES

- Suéteres de lana o pelo fino
- Camisas de punto para hombres y niño en algodón
- T'shirts y camisetas de tejido de punto
- Ropa para bebés
- Prendas de vestir en algodón

## OTROS

- Artesanías: Artículos de Cerámica
- Maderas: Tablillas para parqués

# EFTA

## oportunidades de exportación

- Plata Aleada
- Espárrago Fresco
- Camisas de Algodón
- Pelo fino cardado de Alpaca .

- Camisas de Algodón. Prendas confecciones .  
Alpaca.  
Productos Orgánicos.  
Productos Gourmet  
Decoración.

# CHINA

## Oportunidades de exportación

- Pota preparada congelada
- Tablillas de madera para pisos
- Tops de Pelo de Alpaca
- Pota congelada
- Madera Aserrada

- **AGROINDUSTRIA** • Frutas Frescas:

- Uva, mango, cítricos, palta
- • Fresas. Arándanos. Cerezas.
- • Café especiales
- • Frutas congeladas y
- deshidratadas:
- Mango, piña, papaya
- • Aceite de oliva
  
- • Ingredientes para la industria
- de alimentos:
- colorantes, goma de tara
- • Productos naturales y
- Suplementos alimenticios:
- Maca, kiwicha, quinua

## PESQUERO

- Pota Congelada
- Pulpo congelado
- Calamar congelado
- Conserva de Pescado • Alimento balanceado para acuicultura. CAMARONES. Planta NICOVITA.
- Filete congelado de pescado
- (caballa, merluza,)

## TEXTILES

- Tops de Alpaca
- Hilados finos de alpaca
- Hilados de algodón
- Accesorios finos de alpaca
- Polos de algodón en tejido de punto de alta calidad
- Fibras acrílicas