



LIM-EA@minbuza.nl



Pioneers in international business







Abierto: 22 de marzo – 20 de mayo 2012



Abierto: 22 de marzo – 20 de mayo 2012

Floriade 2012

World Horticultural Expo

**FLO
RIA
DE**
HORTICULTURAL
WORLD EXPO
VENLO 2012 HOLLAND



Living nature!



FLORIADE 2012 WORLD HORTICULTURAL EXPO

Venlo | The Netherlands



- Homepage
- Floriade 2012
- Nieuws
- Organisatie
- Het park
- Deelnemers
- Sponsors
- Floriade Kids
- Roadshow
- Vrienden van Floriade
- Foto's & Film
- Floriade TV

NIEUWS

- Figuranten gezocht
- Ambitie Floriade 2012 op grote hoogte

RELAX & HEAL



GREEN ENGINE



EDUCATION & INNOVATION



ENVIRONMENT



WORLD SHOW STAGE




RSS overview

Sitemap

Contact



- 
- **Producción flores € 7.7 mil millones**
 - **(re)exportaciones € 14.7 mil millones**
 - **líder en tulipanes y lirios**
 - **60% del comercio mundial en flores**
 - **90% del mercado mundial de bulbos florales**

Source: Keukenhof



Reino de los Países Bajos

Oportunidades comerciales en Holanda

Promo Unión Europa

Lima, 14 de marzo 2011

Carla Brokking, Embajada del Reino de los Países Bajos

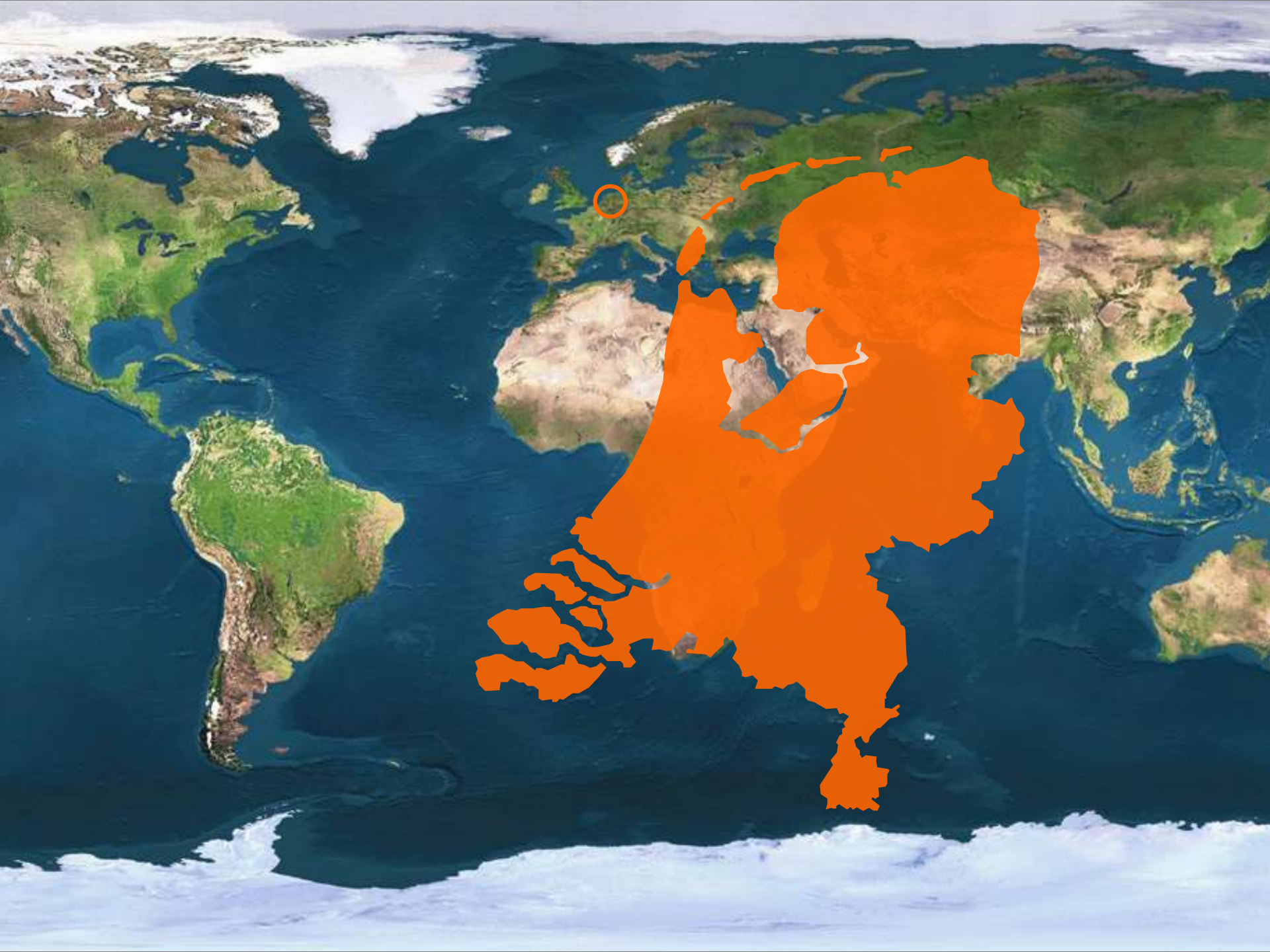
LIM-EA@minbuza.nl

Programa

1. El Reino de los Países Bajos
2. Relaciones comerciales con el Perú
3. Como hacer negocios con Holanda
Información del mercado
4. La oferta de Holanda
5. Programa de cooperación empresarial de Holanda
para el Perú
6. Estudiar en Holanda

1. El Reino de los Países Bajos (Holanda)













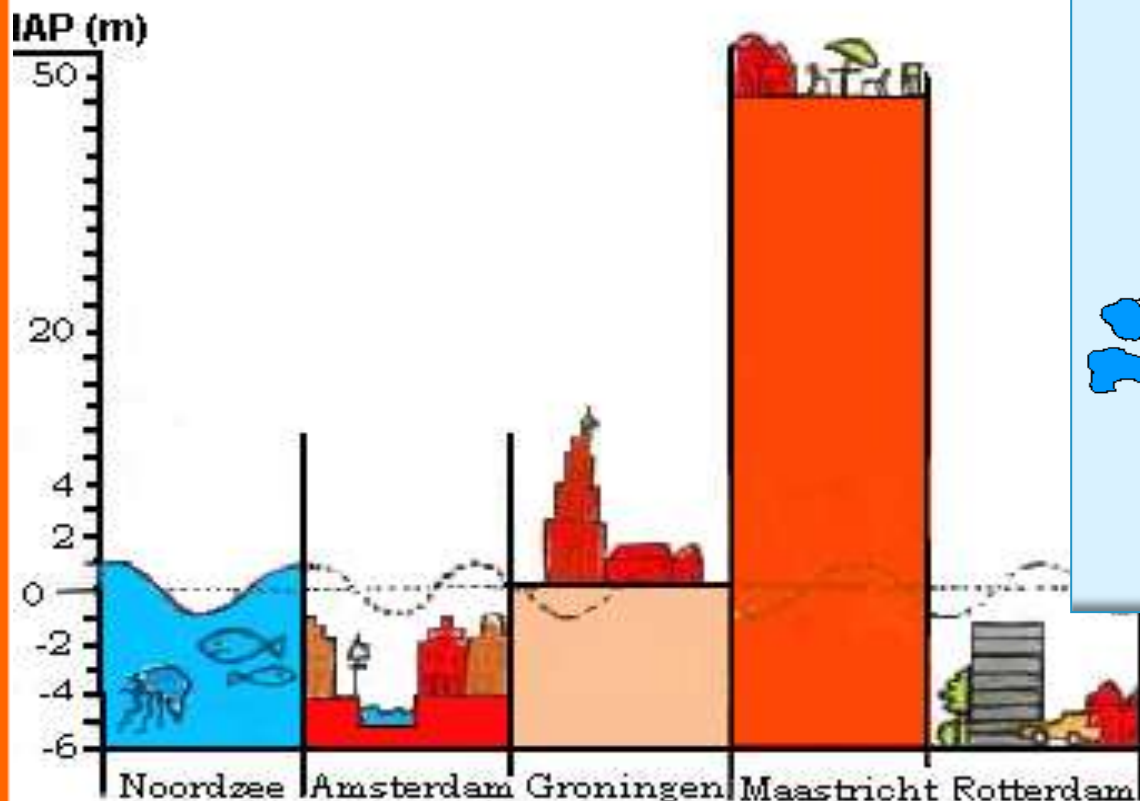








Un país bajo



la zona azul indica la parte de los Países Bajos que quedaría cubierta por el agua si no existieran los diques o las dunas





Foto: Beeldbank V&W





Source: Van Oord Dredging and Marine Contractors



Source: donQi Independent Energy

Soluciones holandesas a problemas internacionales

- Cambio climático
 - Gestión de agua
 - Energía
 - Planificación urbanística
 - Medio ambiente
- Crecimiento de la población
 - Sanidad
 - Agricultura



Source: Dutch Rainmaker

Construcción de la nación, estilo neerlandés

- Construir contra todo pronóstico
- Dando forma a nuestro entorno
- Las restricciones naturales son simplemente interesantes desafíos
- Convertirse en un gigante económico





Ranking en el mundo

- 16 economía (PBI)
- 5 exportador de productos
- 2 agroexportador
- 10 exportador de servicios
- 7 importador de productos
- 11 importador de servicios
- 6 inversionista

Principales Sectores de exportaciones

- Maquinas y vehiculos de transportación
- Química
- Agropecuario
- Combustibles
- Manufacturas

Lugar de origen de

- Philips, Heineken, Shell, ING, AkzoNobel y Ahold.





Source: Heineken

Puerta de acceso a Europa

- 14% de todo el transporte europeo por carretera
- 57% de todos los centros de distribución europeos
- El transporte por ferrocarril conecta puertos y plantas industriales con el interior de la UE
- 25 000 kilómetros de vías acuáticas interiores a la punta de sus manos
- 60 millones de toneladas de productos (petro)químicos transportados por oleoductos construidos para tal fin





Source: Europe Container Terminals BV, Rotterdam







El secreto

- **La colaboración**

En el sector:

Cultivadores, productores,
comercializadores,
proveedores de insumos y
maquinas etc.

- **Enfoque en y control de la
cadena productiva**



El secreto

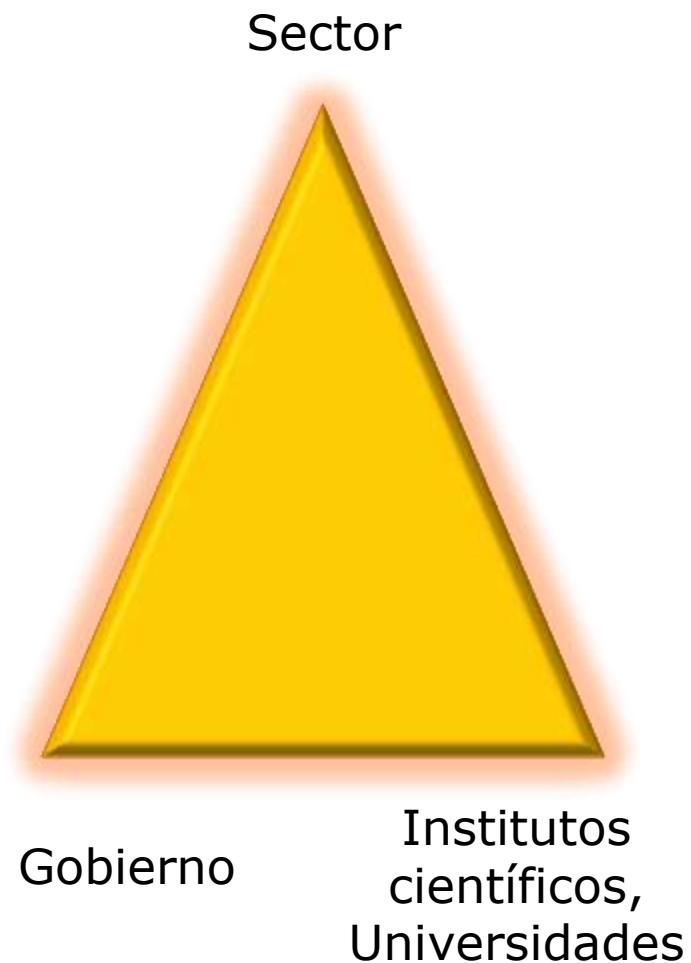
- **La colaboración**

En el sector:

Cultivadores, productores, comercializadores, proveedores de insumos y maquinas etc.

- **Enfoque en y control de la cadena productiva**

- **Triangulo de oro**



Holanda y su gente

- 16 586 415 habitantes (Marzo 2010)
- Densidad media 489/km², solo más baja que el Vaticano y Bangladesh
- En algunas partes de Randstad: ¡5000/km²!



Source: NL Agency







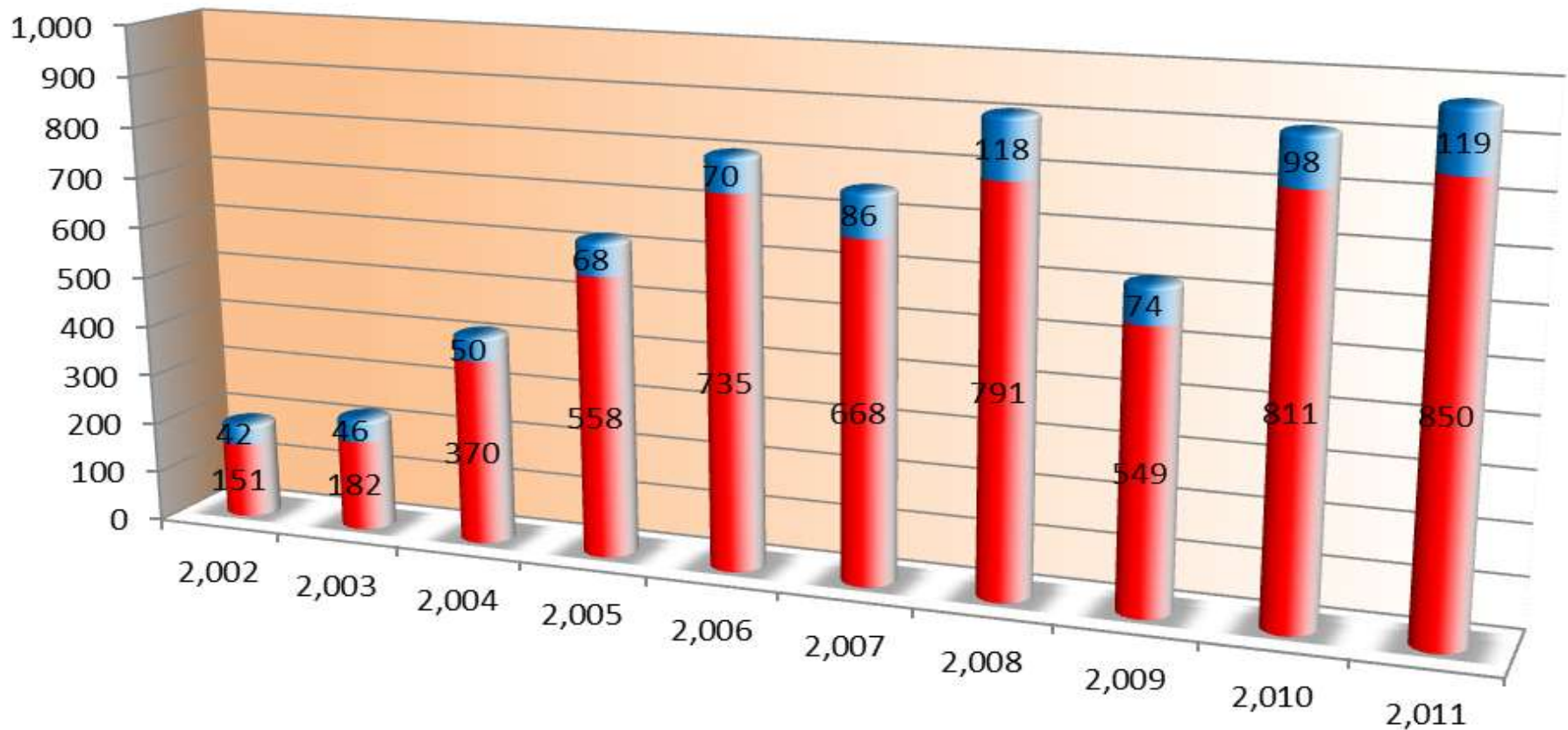
Rasgos culturales neerlandeses

- Mentalidad abierta, internacional y emprendedora
- Cooperativa e inclusiva
- Pragmáticos y llenos de recursos

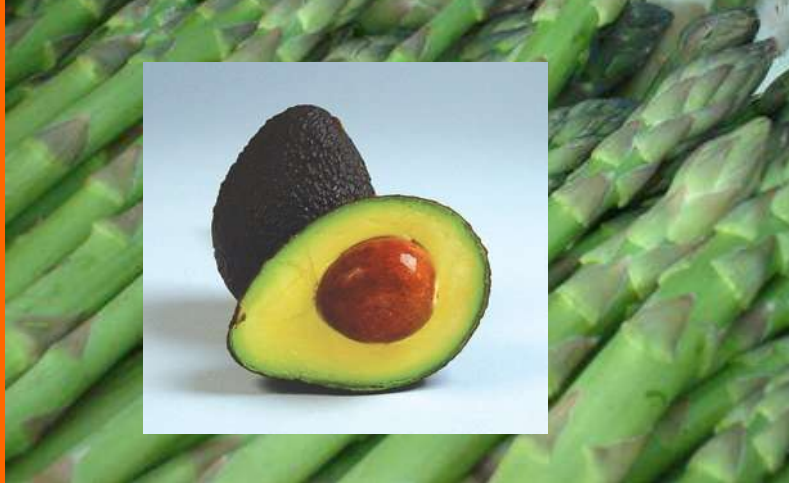


Source: NL Agency

Balanza Comercial Perú - Holanda



In mln. USD	2,002	2,003	2,004	2,005	2,006	2,007	2,008	2,009	2,010	2,011
Exportaciones	151	182	370	558	735	668	791	549	811	850
Importaciones	42	46	50	68	70	86	118	74	98	119



3. Como hacer negocios con Holanda?



¿Exportación sí o no?

- Mi empresa ya está lista?
- Tengo un producto exportable?
- Hay oportunidades en el mercado de la UE?
 - > Estudio de mercado; punta de salida: CBI
- Cumplo con los requisitos para el acceso del mercado UE?
(<http://www.cbi.eu/marketinfo>) y
<http://exporthelp.europa.eu>)
- Puedo responder a los retos por industria?
 - Demanda de calidad y cantidad
 - Comunicación profesional
- Puedo financiarlo?

Exigencias

- Cumplir con las regulaciones normativas de calidad y seguridad/salubridad
- Exigencias del mercado
 - Control del impacto social y ambiental
 - Calidad de nivel constante, conforme a especificaciones acordadas
 - Trazabilidad
 - Salubridad - seguridad
- Formalizado en por ejemplo GlobalGAP
- Productos procesados: HACCP (obligatorio)
- Y cada vez mas: BRC (British Retail Consortium)

Selección de producto y país

- Enfocar en un producto específico o un número limitado de productos en el mismo campo
- Investigar que país será lo mas interesante

Selección de canal de entrada

- Directo a productores/minoristas
- Via importadores, agentes o corredores

Como encontrar?

- Matchmaker
- Buscar en estudios de mercado
- Internet
- Ferias

Comunicación: confecciones

- Una actitud pro-activa en la comunicación y respuestas rápidas (1 día)
- Enfoque a cantidades menores (100-300 piezas por estilo/color) para pedidos (muestras)
- Flexibilidad en el uso de diferentes colores para cantidades menores; cambio de colecciones
- Contactos frecuentes con el cliente (p.e. mandando muestras de nuevos diseños de vez en cuando; mandar muestras pedidas rápidamente y bien acabadas)
- Follow-up/seguimiento de ultima importancia
- El plazo de entrega (desde la producción hasta la entrega final) tiene que ser lo más corto posible



Preparar un viaje

- Que es el objetivo del viaje?
Orientarse, conocer el mercado, establecer contactos comerciales, intercambiar conocimientos y tecnología
- Seleccionar la mejor época para ir: evitar vacaciones e invierno. Cuando hay ferias importantes?
- Poder comunicar en Inglés
- Tener materiales de promoción, sitio web en Inglés
- Hacer un plan: que empresas va a visitar, que eventos,
- Planificar con amplio tiempo: contactar empresas por teléfono o E-mail, explique claramente que es el objetivo de la visita, confirmar la cita, y cumplir la cita.
- Arreglar logísticas: visa, viaje, transporte en el país, hotel

La reunión

- No llegar tarde a citas: la puntualidad es importante
- Tarjeta de visita y materiales en Inglés
- No detalles superfluos o personales.
- Informar de forma breve, clara y concisa.
- Los holandeses suelen ser bastante claros y directos
- Suelen ser bastante duros como negociadores
- Lo que se acuerda, se cumple - no ofrezca nada que no pueda cumplir.
- Las conclusiones finales pueden demorarse
- Una vez firmado el acuerdo, todas las gestiones se suelen hacer de forma ágil y rápida







© Casey Gutteridge/Solentnews.biz

Tendencias importantes

- Se requiere alta calidad
- Sostenibilidad: tomar en cuenta el medio ambiente, condiciones laborales justas, garantía que no había labor infantil etc.
- la búsqueda por productos con 'historia', algo especial
- preferencias por lo natural: mas fibras naturales, algodón y mezclas con algodón, pero al costo de las fibras industriales
- preferencias por lo hecho a mano
- querer saber de dónde viene el producto

Oportunidades

- Productos con valor agregado
- Explotar nichos
- Comercio justo y orgánico
- Aprovechar ventanas
- Calidad en la presentación del producto
- Seguir de cerca el desarrollo del mercado para sintonizar la oferta
- Entender al comerciante europeo -comunicación!
- Procurar ser lo más competitivo posible

Perú tiene mucho para convencerles!!!!

Apoyo a empresas exportadores: el CBI

- Apoya a mejorar su capacidad de exportación
- Ayuda a desarrollar las oportunidades de exportación al mercado europeo

Información sobre el mercado

<http://www.cbi.eu/marketinfo/>

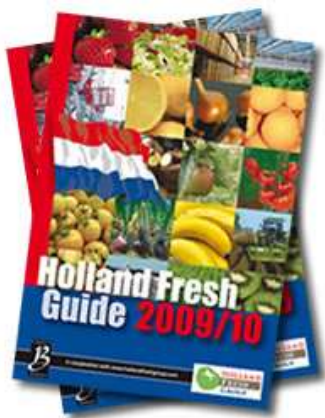
Para el Peru:

- <http://www.cbi.eu/peru/>



www.cbi.eu, www.cbi.eu/peru

Exportadores e importadores de frutas y verduras



<http://www.hollandfreshguide.com/>

En general

<http://www.hollandexports.com>



<http://www.freshplaza.es/>

FreshPlaza: Noticias del sector de frutas y verduras



4. La oferta de Holanda



Maquinaria para el procesamiento de alimentos

- Holanda parte importante del mercado mundial
- 80% de maquinaria para procesamiento de aves de corral
- 70% de la maquinaria para la producción de queso
- 50% de la maquinaria para el procesamiento de papa
- Continua innovación y estrecha colaboración con los clientes y instituciones de conocimientos
- Puntas de lanza: diseño higiénico y integrado
- Para mas alto nivel de seguridad alimentaria
- De forma mas rentable (ahorro de gastos)
- Diferenciación y especialización





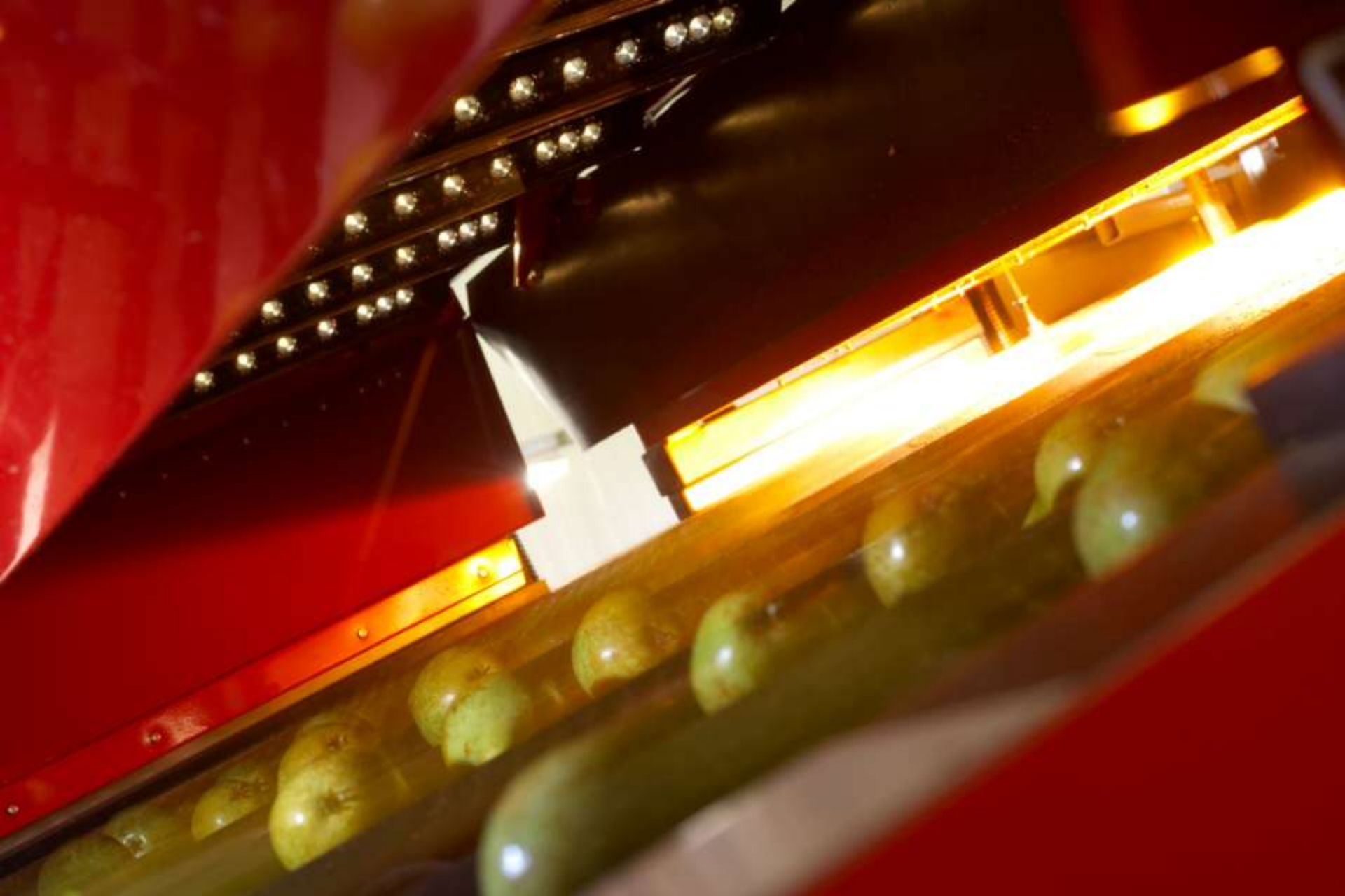




















2. Programa de cooperación empresarial de Holanda para el Perú



<http://www.nlgovlim.com>

Programa de Cooperación Empresarial

- Estimular actividad económica
- Iniciativa privada
- Generar empleo
- Aliviar la Pobreza
- Promover la transferencia de conocimientos
- Poner a disposición recursos financieros de bajo costo
- Responsabilidad social corporativa

Los Programas

- PSI
- Servicio de Emparejamiento de Empresas
- PUM
- CBI
- ORIO
- FMO
- Apoyo de diferentes ONGs

Programa de Inversión del Sector Privado (PSI)

- Cooperación entre empresa holandesa y empresa local
- Actividad innovadora (no competencia desleal)
- En escala pequeña, prueba
- Inversiones en medios de producción: maquinaria y asistencia técnica (no capital de trabajo)
- Efectos 'spin-off': más inversiones y ventas
- Efectos en términos de desarrollo

Efectos en terminos de desarrollo

- Generación de empleo local
- Transferencia de conocimientos
- Incremento en la utilización de empresas locales en la cadena de suministros (generando ingresos para un grupo significativo de beneficiarios)
- Responsabilidad social, sostenible: medio ambiente, condiciones de trabajo, inclusión etc.

Presupuesto

- Presupuesto máximo para un proyecto PSI: EUR 1,5 millón
- Contribución por parte del Gobierno holandés:
50%
entonces EUR 750.000



Servicio de Emparejamiento de Empresas

- Emparejar a empresas locales con empresas holandesas
- A fin de atraer inversiones a Perú.

¿Qué tipo de proyectos ?

Cooperación entre empresa local y empresa holandesa

- Una inversión conjunta (puede pero no debe ser PSI)
- Una relación comercial para aumentar las ventas
- La transferencia de conocimientos y experiencia

¿Quién puede participar?

- Pequeñas y medianas empresas (entre 10 y 250 empleados)
- Una compañía:
 - Que apoya el principio de la sostenibilidad
 - Que ha probado su derecho a la existencia
 - Con ventas substanciales
 - Capaz de autoanalizarse y presentar un plan empresarial fundamentado

¿Cómo funciona?

1. Su solicitud
2. Evaluación por la Embajada
3. En busca de un socio holandés
4. Viaje a Holanda (por su cuenta), consultor organiza programa de visitas y despues hace un plan (por cuenta MMF)
5. Evaluación (consultor) para decidir si hay una base lo suficiente sólida para una cooperación

Mas información y el formulario de inscripción

Sitio Web de la Embajada

<http://www.nlgovlim.com>

Noticias:

<http://www.nlgovlim.com/noticia.php?id=728>

Dirección electrónico para pedir información y enviar el formulario: LIM-EA@minbuza.nl

<http://www.agentschapnl.nl/en/mmf>

PUM Asesores Holandeses

- Consultorio internacional directo por expertos con mucha experiencia a pedido
- Donde hay la mayor necesidad
- Breve e intensivo: 2 – 4 semanas
- Expertos independientes y voluntarios
- A través de su consejo para asuntos técnicos y administrativos ayudan a mejorar la posición competitiva y el desarrollo de una economía social responsable y sostenible



www.pum.nl,

www.nlgovlim.com/compum.htm

Requisitos para postular

- Pertener al Grupo objetivo PYMES/sector privado
- No formar parte de una empresa extranjera o multinacional
- Carecer de medios financieros para contratar asesorías
- Tener un problema por resolver
- Solicitante cubre gastos locales (alojamiento, alimentación)
- PUM cubre los preparativos, pasajes aéreos y dinero para pequeños gastos



www.pum.nl,

www.nlgovlim.com/compum.htm

.... requisitos para postular

- Número de trabajadores: entre 20 - 750
- Balance máx. de US\$ 50 millones
- Facturación inferior a US\$ 60 millones al año
- La propiedad extranjera no debe superar el 49 por ciento
- La empresa debe tener como mínimo 2 años de operaciones



www.pum.nl,

www.nlgovlim.com/compum.htm

PUM – Mayor información

Contacto

Victor Huíman

Tel. (01) 446 75 12

Celular (01) 999 045 430

E-mail: victor@accperu.com.pe

Pagina Web

www.pum.nl

www.nlgovlim.com/compum.htm

www.pum.nl,

www.nlgovlim.com/compum.htm

Estudiar en Holanda

- Holanda es un país innovador y orientado hacia el extranjero
- ubicado en el corazón de Europa
- muchas opciones de estudio: 1500 cursos y programas internacionales de los cuales
- Los currículos son intensivas, enseñadas a un nivel avanzado, orientadas en la práctica y diseñadas para satisfacer las expectativas de estudiantes que buscan conocimientos especializados.
- <http://www.studyinholland.nl>



<http://www.studyinholland.nl>

Bicicletada 6 de mayo



***Muchas
gracias!***



Reino de los Países Bajos

Carla Brokking

Embajada del Reino de los Países Bajos

Larco 1301, piso 13

Miraflores, Lima

Telf. 01 - 2139800

E-mail: LIM-EA@minbuza.nl

Web: www.nlgovlim.com

Las Posibilidades del Mercado de Frutas y Verduras Frescas para el Perú en Holanda y la UE



Tendencias consumo

- Conciencia del consumidor
 - importancia del bienestar: productos orgánicos
 - comercio justo
- Suelen tener éxito productos:
 - Saludables - superfruit
 - Afuera de temporada
 - Ricos
 - Exótico
 - Prácticos
 - Cortado fresco
 - Variados
 - Sostenibles p.e. www.natureandmore.com

Exigencias

- Cumplir con las regulaciones normativas de calidad y seguridad/salubridad
- Exigencias del mercado (mas estricto)
 - Control del impacto social y ambiental
 - Calidad de nivel constante, conforme a especificaciones acordadas
 - Trazabilidad
 - Salubridad
 - Máximo nivel de residuos de pesticidas

Formalizado en por ejemplo GlobalGAP

- Productos procesados: HACCP (obligatorio)
- Y cada vez mas: BRC (British Retail Consortium)

Oportunidades



- **Palta**

- Holanda reexporta 80%
- Espacio para crecimiento de consumo
- Interesante porque está considerado como superfruit (11 vitaminas, 8 minerales, omega 3)
- Perspectivas:
 - palta sin pepa?
 - Aceite de palta? Ya fue introducido de Chile. El mercado está creciendo (interesante por contenido de vitaminas, anti-oxidantes, ácidos esenciales).
 - Productos sostenibles certificados (mejor precio).

Oportunidades

- **Mango**

Tendencias

- Consumo de mangos crece bastante
- Preferencias: sin fibra, jugoso, sabroso, color rojo-amarillo
- Tamaño que entra en un mano
- Ready-to-eat
- Jugos (ventaja y amenaza al mismo tiempo – disminuye demanda clase I para consumo directo, aumenta clase II para la industria procesadora)



Oportunidades



- **Sandia**

- Mercado crece
- Preferencias:
 - variedades pequeñas (2-5kg),
 - forma,
 - color externo (rayas, verde claro u oscuro)
 - color interno (rojo intenso favorito, después rosado),
 - sabor: alto contenido de azúcar; carne solida
- Variedades conocidas: Mickey Lee, Quetzali, Sandia Sin pepa muy popular
- Para verano

Lo que Perú no puede exportar Alimentos "Novel Foods"

- Alimentos e ingredientes que no fueron ni importados ni consumidos de manera "significativa" en la Unión Europea antes del 15 de mayo 1997
- Se debe deben solicitar la autorización para entrar en el mercado
- Presentar la información científica y un informe de evaluación de la seguridad a la autoridad encargada de un país de la UE.
- Después se evalúan

http://ec.europa.eu/food/food/biotechnology/novelfood/index_en.htm

Novel Food

- En el 2004 la **MACA** fue declarada como un « **no Novel Food** »: importación en la UE está permitida: bajo la forma de harina o complementos alimenticios (cápsulas, comprimidos). La importación en Francia de los extractos de maca continúan estando restringidos.
- En el 2009 la LUCUMA fue declarado como un **no Novel Food** »: por consiguiente su importación está autorizada bajo la forma de alimentos (frutas frescas, pulpas y harinas).



Novel Foods

No autorizado:

- Aceite de Sacha Inchi - para uso alimentario (para el uso cosmético únicamente sí)
- Yacón (en proceso de verificación por parte de las autoridades europeas)
- Hercampuri

Parcialmente autorizado:

- Camu camu (sólo como complemento alimenticio, es decir, en cápsulas comprimidos). No está permitida la su importación ni como fruta ni como ingrediente para jugos.

Producto		Clasificación
Lúcuma		Autorizado como alimento (fruta o ingrediente) y complemento Alimenticio
Achiote		Autorizado sólo como complemento Alimenticio
Camu-Camu		Autorizado sólo como complemento Alimenticio
Uña de Gato		Autorizado sólo como complemento Alimenticio

Producto		Clasificación
Hercampuri		No Autorizado
Yacón		En Proceso de Verificación

***Muchas
gracias!***



Reino de los Países Bajos

Carla Brokking

Embajada del Reino de los Países Bajos

Larco 1301, piso 13

Miraflores, Lima

Telf. 01 - 2139800

E-mail: LIM-EA@minbuza.nl

Web: www.nlgovlim.com