





Seminarios virtuales Miércoles del exportador

Japón y Corea del Sur: TLCs y Oportunidades Comerciales

Lima, 25 de mayo de 2022

Andrea Bulnes

<u>abulnes@mincetur.gob.pe</u>
Dirección de Asia, Oceanía y África
Ministerio de Comercio Exterior y
Turismo - MINCETUR

Gustavo Bedoya

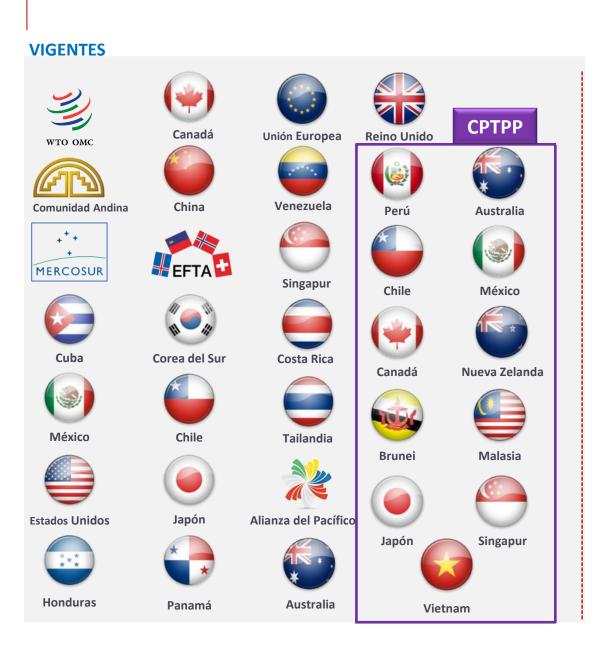
gbedoya@mincetur.gob.pe
Dirección de Desarrollo de Mercados
Internacionales
Ministerio de Comercio Exterior y
Turismo – MINCETUR



CONTENIDO:

- ☐ Acuerdos Comerciales: Japón y Corea del Sur
- ☐ Panorama actual: Japón y Corea del Sur
- □Comercio actual y potencial: Japón y Corea del Sur
- ☐ Herramientas digitales
- □ Recomendaciones

Red de Acuerdos Comerciales del Perú



FIRMADOS

India

El Salvador

AP + KR, EC

China

PROFUNDIZACIÓN



Guatemala



Brasil



AP+SG



Tailandia

EN NEGOCIACIÓN LOS MERCADOS REPRESENTAN

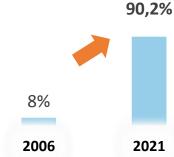




Del PBI

Mundial

Cobertura de los acuerdos comerciales vigentes en las exportaciones totales

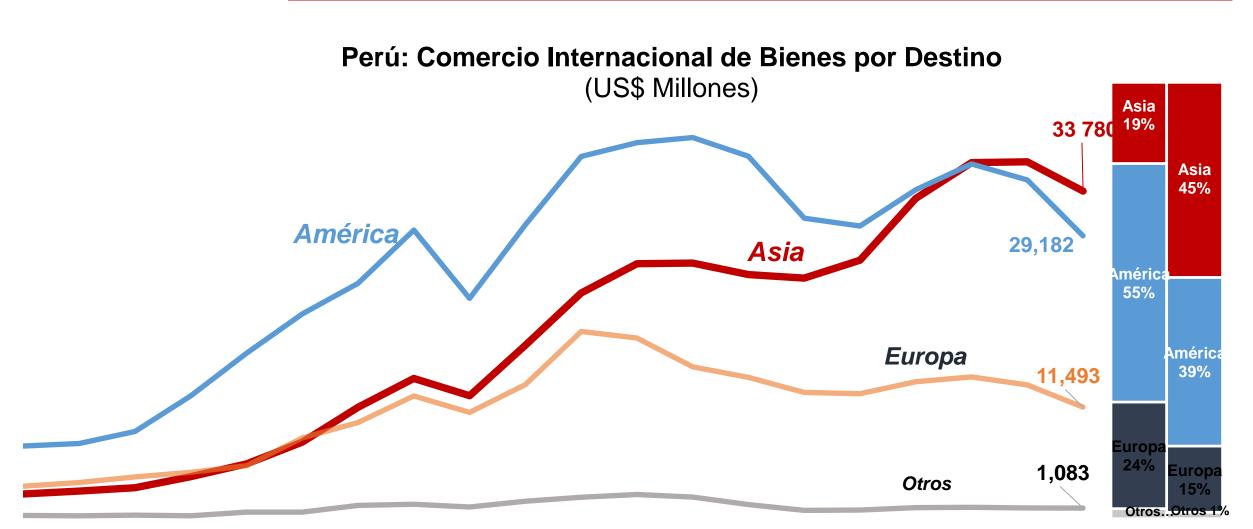


Argentina Uruguay **POTENCIALES**



Nuestros mercados

La participación del Asia en nuestro comercio internacional se ha incrementado significativamente



2001 2002 2003 2004 2005 2006 2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019 2020 2001 2020



Acuerdo de Libre Comercio (ALC) Perú - Corea del Sur

2008 2009 2011 2011

Término del Estudio Conjunto de Factibilidad (mayo) Inicio de negociaciones del ALC (marzo)

Suscripción del ALC (marzo)

Entrada en vigor (01 de agosto)





- Incluye temas en desgravación arancelaria, reglas de origen y procedimientos aduaneros.
- Se regula los compromisos de medidas no arancelarias: medidas sanitarias y obstáculos técnicos al comercio



Establece un marco transparente que promueve las negociaciones entre empresas peruanas así como las coreanas. inversiones en los sectores de tecnología, infraestructura, energía, entre otros.



Incluye disposiciones para la facilitación de la entrada temporal de personas de negocio, telecomunicaciones, electrónico. comercio cooperación y contratación pública. Asimismo, contiene capítulos materia de en derechos laborales ambientales.

ALC Perú-Corea: Oportunidades para las exportaciones peruanas

- Corea del Sur es el 2° socio comercial más importante del Perú en Asia y 5° en el mundo.
- Es la 3° economía más importante de Asia y 9° del mundo, donde el ingreso per cápita alcanza los US\$ 53 000 (Abril-2022) .
- □ Complementariedad económica: Corea es el 9no mayor importador del mundo con US\$ 615 mil millones en importaciones (2021).
 - ✓ Corea es un proveedor estratégico de alta tecnología, equipos y maquinarias, asimismo es un gran consumidor de productos frescos agrícolas y pesqueros.
 - ✓ El Perú es un país cuyas principales actividades económicas son la pesca y la agricultura, y que en los últimos años ha venido desarrollando su industria y expandiendo sus mercados.



ALC Perú-Corea: Acceso de Mercancías

Oferta de Corea a

Categoría	N° Líneas	Part. (%)
0	10 044	84.5
3	223	1.9
5	608	5.1
5 (4 de gracia)	1	0.0
7	170	1.4
10	526	4.4
Exclusión	107	0.9
Otros tratamientos	202	1.7
Total	11 883	100.0

Oferta de Perú a Corea

Categoría	N° Líneas	Part. (%)
0	5 001	67.9
3	58	0.8
4	2	0.0
5	934	12.7
7	40	0.5
8	11	0.1
10	1 240	16.8
Exclusión	5	0.1
Otros tratamientos	278	1.1
Total	7 370	100.0

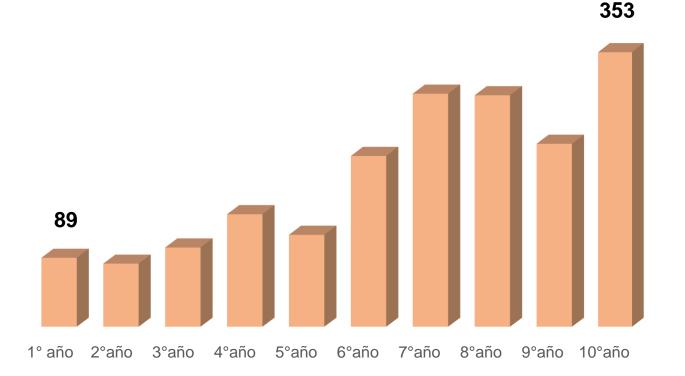
- En el ALC, Corea concedió desgravación total de sus aranceles (en un plazo definido) al 100% de las exportaciones del Perú involucrando el 99% de líneas arancelarias.
- Los productos de interés de Perú como café, espárragos, camu-camu, aceite de pescado, hilados de pelo fino, camisas de algodón, entre otros, ingresaron de manera inmediata en 3 a 5 años al mercado coreano después de la entrada en vigor del ALC.
- Perú ofreció en desgravación inmediata y a 5 años productos de interés para Corea tales como: teléfonos celulares, computadoras, televisores, productos laminados de acero o hierro y automóviles.



ALC Perú-Corea: En los 10 años del Acuerdo, las exportaciones no

tradicionales se cuadriplicaron

Perú: Exportación No Tradicional a Corea (US\$ Millones)

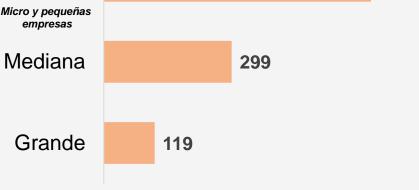


Nuevas empresas exportadoras a Corea a partir de la entrada en vigencia del ALC

MYPES

Micro y pequeñas

empresas



Nuevos productos exportados a partir de la entrada en vigencia del ALC

Tipo	N. productos	Participación
Total	528	100%
Tradicional	20	3.80%
No Tradicional	508	96.20%

Fuente: SUNAT / Elaboración: MINCETUR

Acuerdo de Asociación Económica (AAE) entre Perú y Japón

Suscripción: 31 de mayo del 2011

Entrada en vigencia: 01 de marzo del 2012

Acuerdo integral que permite establecer reglas claras, transparentes y predecibles a largo plazo, que fomenten el intercambio de bienes, servicios e inversiones.

Bienes

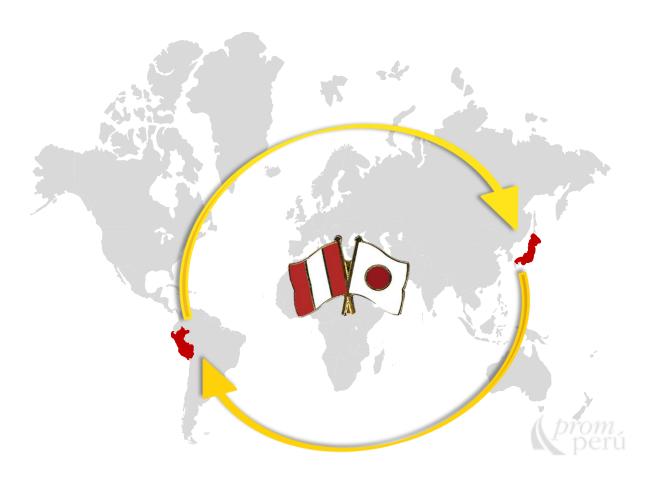
- Incluye temas en desgravación arancelaria, reglas de origen y procedimientos aduaneros.
- Se regula los compromisos de medidas no arancelarias: medidas sanitarias y obstáculos técnicos al comercio.

Servicios e Inversiones

• Establece un marco transparente que promueve las negociaciones entre las empresas peruanas y japonesas, así como las inversiones en los sectores de tecnología, infraestructura, minería, entre otros.

Otros

 Incluye disposiciones para la mejora del ambiente de negocios, cooperación y contratación pública.



AAE Perú-Japón: Oportunidades para las exportaciones peruanas

- Perú y Japón comparten la visión de que la política comercial de apertura es un elemento clave en el crecimiento económico de un país.
- □ Japón es la 3° economía más grande del mundo donde el ingreso per cápita alcanza los US\$ 42 235 (2020) – importantes oportunidades de inversión y negocios entre Perú y Japón.
- Complementariedad económica: Japón ocupa el 4to puesto de importación en el ranking mundial (2021): US\$ 772 mil millones.
- Además del Acuerdo de Asociación Económica, se comparte otros espacios de integración como APEC y CPTPP.



AAE Perú-Japón: Acceso de Mercancías

Oferta de Japón a Perú

Plazo	N° Líneas arancelarias	Part. %
0-6 años	7, 371	82%
8-17 años	571	7%
Exclusión	997	10%
Otros	94	1%
Total	9, 033	100%

Oferta de Perú Japón

Plazo	N° Líneas arancelarias	Part (%)
0-6 años	6, 361	86%
8-17 años	688	9%
Exclusión	318	5%
Otros	3	0%
Total	7, 370	100%

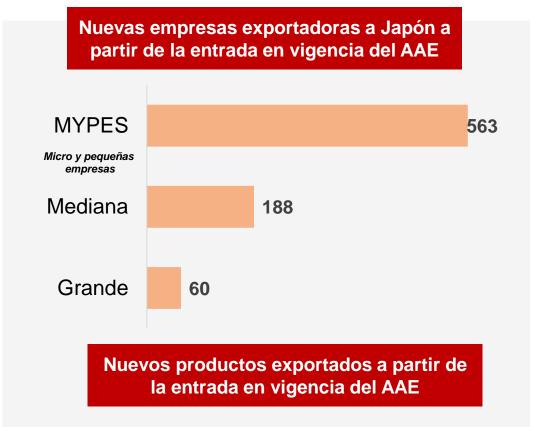
- ▶ El Acuerdo Comercial reduce la desviación de comercio generada por los acuerdos que ha firmado Japón con otros países competidores del Perú.
- Japón ofrece desgravación total de sus aranceles al 88% de sus líneas arancelarias.
- Los productos de interés de Perú como mango, cítricos, café, espárragos, sacha inchi, pota, aceite de pescado, cobre, plomo, zinc, maíz morado, maíz gigante del Cuzco, pez espada, ingresan al mercado japonés con acceso preferencial.
- Perú ofrece desgravación inmediata y a 5 años a productos de interés de Japón como autos, computadoras, televisores, diversos aparatos electrónicos, entre otros.



AAE Perú-Japón: En los 10 años del Acuerdo, las exportaciones no

tradicionales aumentaron un 50%





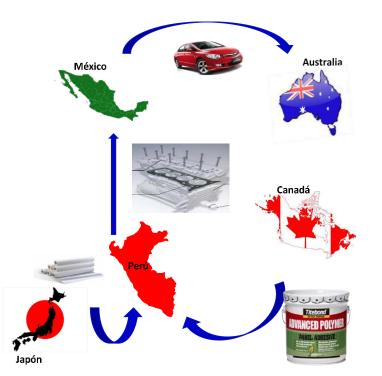
Tipo	N. productos	Participación
Total	522	100%
Tradicional	22	4.20%
No Tradicional	500	98.80%

Fuente: SUNAT / Elaboración: MINCETUR

CPTPP- Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífica: Fortalecimiento de las relaciones bilaterales



- Profundización de beneficios respecto al acuerdo bilateral: 98% de los productos peruanos entrarán a Japón con un arancel preferencial, versus el 88% de los productos en el AAE.
- •Oportunidades para que las empresas peruanas y japonesas se integren a las cadenas globales de valor.
- Permite diversificar la inversión japonesa en el Perú. Sectores: Comunicación, Servicios, Energía, entre otros)
- Actividades conjuntas para potenciar el rol de la mujer en la economía, así como desarrollar programas que optimicen la educación, ciencia y tecnología, investigación e innovación.



Ejemplo de Acumulación de Insumos:

- El Perú podrá importar insumos (sin aranceles) desde Canadá y Japón para la preparación de Juntas Metaloplásticas
- Dichos productos podrán ser exportados libres de aranceles a México, a pesar que usen insumos de otros países, ya que estos serían países parte del CPTPP.
- A diferencia del CPTPP, en el TLC con México, dicha exportación no tendría beneficios porque requiere usar insumos peruanos o mexicanos.
- El Perú se integra a las cadenas regionales de valor, utilizando insumos de otros países del CPTPP, para exportar manufacturas con valor agregado y sin arancel.



CONTENIDO:

- □ Acuerdos Comerciales: Japón y Corea del Sur
- □Panorama actual: Japón y Corea del Sur
- □Comercio actual y potencial: Japón y Corea del Sur
- ☐ Herramientas digitales
- **□**Recomendaciones

□ Datos generales



	Japón	Corea del Sur	Perú
PBI real 2022, estimado	2.4%	2.5%	3.0%
PBI real per cápita 2019	US\$ 41,429 (41°)	US\$ 42,765 (45°)	US\$ 12,848 (124°)
Población	125 millones de habitantes (11°)	52 millones de habitantes (54°)	32 millones de habitantes (45°)
Tasa crecimiento de la población	0.37 %	0.26%	0.88%
Rango de edades con mayor participación	25-54 años (37%) 65 a + años (29%)	25-54 años (45%) 65 a + años (17%)	0 a 14 años (25%) 25-54 años (41%)
Principales ciudades	Tokio (37 mill), Osaka (19 mill) y Nagoya (10 mill)	Seúl (10 mill), Busan (3 mill) y Incheon (3 mill)	Lima (10 mill) y Arequipa (1 mill)
Facilidad para hacer negocios	29	5	76

Fuente: Fondo Monetario Internacional, CIA-www.cia.gov, Banco Mundial



Intercambio Comercial

	Japón	Corea del Sur	Perú
Importaciones de bienes al mundo	757 mil millones	644 mil millones	56 mil millones
Exportaciones de bienes al mundo	773 mil millones	615 mil millones	51 mil millones
Principales Socios comerciales	China EEUU Taiwán Corea del Sur Hong Kong	China EE.UU Japón Vietnam Hong Kong	China EE.UU Canadá Brasil Japón/Corea del Sur
Oferta Exportable	Vehículos y repuestos, circuitos electrónicos, barcos.	Circuitos integrados, aceites de petróleo, aparatos eléctricos	Concentrados de cobre, oro, concentrado de zinc
Principales productos demandados	Petróleo, gas, circuitos integrados, aceites de petróleo	Aceites crudos, gas de petróleo, combustibles sólidos	Aceites de petróleo, automóviles, aparatos eléctricos

Fuente: trademap, https://english.kotra.or.kr/



- Fuerza laboral disminuye y se incrementa el número de jubilados.
- Uno de los países con mayor esperanza de vida.
- Presenta uno de los entornos más favorables para hacer negocios, según el Índice de Competitividad Global.
- Entorno regulatorio estable y transparente; infraestructura logística avanzada y alta capacidad de innovación.
- Rigidez en la regulación laboral, fuerza laboral en contracción.
- Es uno de los mayores emisores de carbono a nivel mundial.

Fuente: Euromonitor Internacional 2021



Estilos de vida y comportamiento del consumidor

Valoran su privacidad y tiempo a solas (+ 30% de los hogares no tienen hijos).

Consumidores están reduciendo sus gastos e incrementando sus ahorros.

El consumidor tradicional esta interesado en productos innovadores, y las generaciones más jóvenes están más abiertas a probar nuevas experiencias y productos. (Por ejemplo, los millennials dedican tiempo a investigar sobre el producto que van a consumir).

Incremento de hogares con mascotas (Incremento de 15% de hogares con perros y gatos)

Incremento de la comida casera, consumo de alimentos saludables e incremento de alimentos tradicionales (tofu y arroz integral)

Bajo porcentaje de veganos y vegetarianos, pero se ha incrementado el consumo de vegetales Ir de compras es una actividad de ocio importante para todas las generaciones, pero especialmente para la Generación Z y los Millennials

Buscan el equilibrio entre la vida laboral y social.

Incremento de compras en línea (Compra de alimentos al menos una vez al mes)

Fuente: Informe país-Estilos de vida del consumidor, tipos de consumidores, comportamiento del consumidor, Eromonitor Internacional, 2021

☐ SECTOR ALIMENTOS EN JAPÓN



Pescados y mariscos, categoría impulsada por la Pandemia ya que se incrementó la preparación en casa y es considerado un alimento saludable.

Frutas frescas son más caras que las procesadas, preferencia por la fruta envasada (por higiene). El plátano y fresa son las frutas más populares (conveniencia y buen sabor).



Frutos secos, castañas, cacahuetes y las nueces (superalimento) son los más populares. Ayudan a combatir enfermedades cardiaca y diabetes Ha incrementado su venta a través del canal minorista.

Empresas procesadoras:

Frutas frescas: JA Group, Tokio Seika Co Ltd y Osaka Daika

Pescado y mariscos: COUG Holdings Inc, huo Gyorui Co Ltd y Maruichi Co Ltd Incremento del consumo de Cereales, cada vez más personas desayunan en casa y buscan opciones de conveniencia. Preferencia por los cereales calientes como la avena en el desayuno.

Incremento de Frutas y hortalizas no perecederas al inicio de la pandemia ya que los consumidores buscaban almacenar productos con vida útil larga. Las procesadas congeladas son particularmente populares, ya que son convenientes y tienen una vida útil más larga (ensaladas listas para comer y verduras listas para preparar).

PROCESADOS

La carne y los productos del mar congelados y procesados ofrecen un potencial de crecimiento, debido a la creciente demanda de las familias de ingresos dobles y hogares unipersonales que trabajan a tiempo completo.

Los productos de confitería de chocolate con sabores de pistacho y sabor a limon son considerados atractivo por diferentes fabricantes.



- Población con alta esperanza de vida. Sin embargo, por el estilo de vida cada vez más sedentaria la población ha comenzado a sufrir de obesidad y diabetes.
- Tasas de suicidios altas en adolescentes y personas mayores.
- Atractivo para hacer negocios gracias a su sector financiero estable, gran infraestructura, población conocedora de la tecnología y fuerza laboral calificada.
- Dependencia de los combustibles fósiles importados.
- El poder adquisitivo y el gasto de lujo se concentrarán entre las Generaciones Y y Z.

Fuente: Euromonitor Internacional 2021



Estilos de vida y comportamiento del consumidor

Los consumidores buscan experiencias auténticas y personalizadas que se adapten a sus gustos, preferencias y estilos de vida individual (Usar la tecnología como facilitador). Los Millennials están más dispuestos a gastar dinero para ahorrar tiempo, mediante la adopción de productos que hacen que su vida sea más fluida y menos estresante.

Los consumidores se preocupan más por el valor nutricional de los alimentos que consumen (Ejemplo, leen las etiquetas).

Los consumidores
vegetarianos y
veganos han
incrementado (dieta a
base de vegetales).

Al momento de realizar la compra, son influidos por amigos y/o familiares como fuente de información.

+ 30% de hogares son unipersonales, priorizan la vida profesional y ocio sobre todo lo demás. El equilibrio entre el trabajo y la vida personal se ha convertido en un gran problema social con más personas que priorizan el tiempo personal y familiar. Consumidores
adoptan medidas
preventivas,
consumen productos
que apoyen el sistema
inmunológico y
brindan beneficios
nutricionales.

El reciclaje es promovido por el gobierno y los consumidores lo tienen siempre presente.

Utilizan la inteligencia artificial en las experiencias comerciales.

☐ SECTOR ALIMENTOS EN COREA DEL SUR



Preferencia por las **frutas**exóticas como los mangos,
plátanos, uvas y piñas. Los
factores decisivos de compra
son la frescura, seguido del
precio, contenido de azúcar,
lugar de origen y las
certificaciones.

Las nueces y almendras representan el 90% de frutos secos consumidos por los coreanos. (EE.UU es el principal proveedor). Demanda creciente para las pecanas y pistachos.



Alto consumo de los productos del mar, sin embargo, todavía hay oportunidades para seguir adaptándose al eCommerce y a las nuevas tendencias, como nuevos formatos que permitan un consumo más rápido.

Mercado de **frutas frescas** competitivo. Preferencia por frutas fáciles de comer(conveniencia). Por ejemplo, sin semillas. Las ventas de los cereales inflados (quinua pop) han presentado crecimiento, pero será temporal ya que es un mercado maduro.

Fresa, arándanos y melocotones representan +50% de las **frutas congeladas.** Utilizadas como insumo de otras presentaciones.



La creciente penetración de las freidoras de aire en los hogares coreanos provocará la contracción en las ventas de aceites de cocina a largo plazo; y la necesidad de nuevos envases (aerosoles).

Preferencia por el aceite de oliva.

Incremento de la demanda de jugos 100% naturales.

Preferencia por sabores a base de frutas no azucaradas, agua embotellada con sabor esta reemplazando al jugo como una alternativa más saludable.

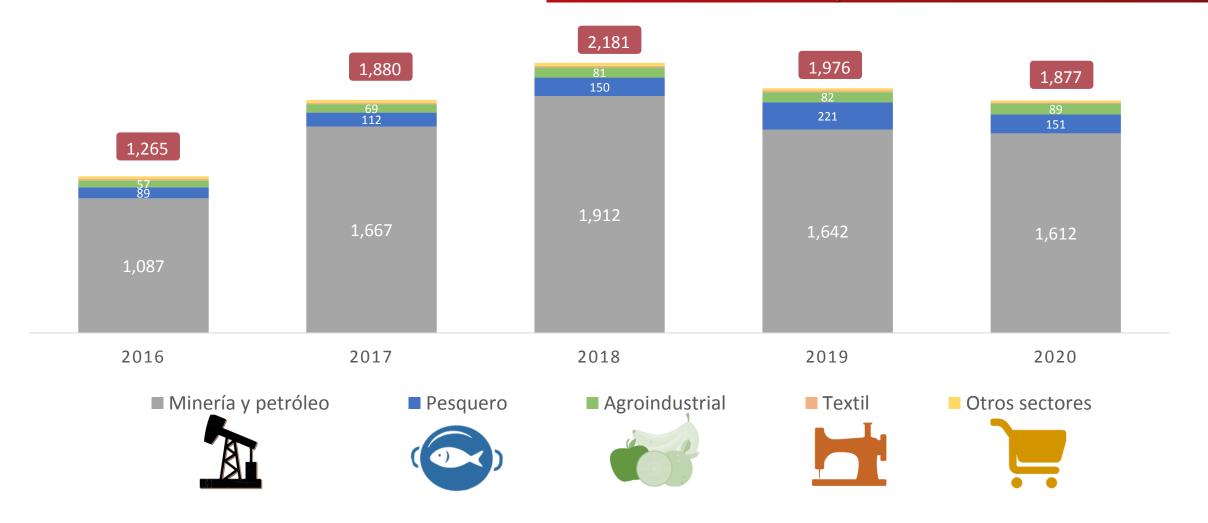


CONTENIDO:

- □ Acuerdos Comerciales: Japón y Corea del Sur
- □Panorama actual: Japón y Corea del Sur
- □Comercio actual y potencial: Japón y Corea del Sur
- ☐ Herramientas digitales
- □ Recomendaciones



Exportaciones peruanas a Japón, Millones de US\$



Fuente: SUNAT Aduanas 2021

PERÚ: Exportaciones de bienes a Japón

(Part % 2020)



Minero y Hidrocarburos (85%)

- Cobre (61%)
- Zinc (6%)
- Nafta -Gas Natural (6%)
- Gas natural licuado (6%)



Pesquero (8%)

- Harina de pescado (4%)
- Pota (2%)
- Ovas de pez volador (1%)
- Trucha (1%)



Agropecuario (5%)

- Frutas -palta (2%)
- Esparrago (1%)
- Café (1%)



- Textil (1%)
- Prendas de vestir de algodón (0.5%)
- Productos de lana y pelo fino (0.5%)

PERÚ: Importaciones de bienes desde

Japón (Part % 2020)

Industria Automotriz (33%)

- Automóviles (16%)
- Vehículos mercancías (11%)
- Partes de vehículos (3%)



Maquinaria Pesada (15%)

- Maquinaria para la industria (10%)
- Palas mecánicas (1%)
- Niveladoras (1%)



Productos de Acero (13%)

Productos laminados (12%)



Combustible (4%)

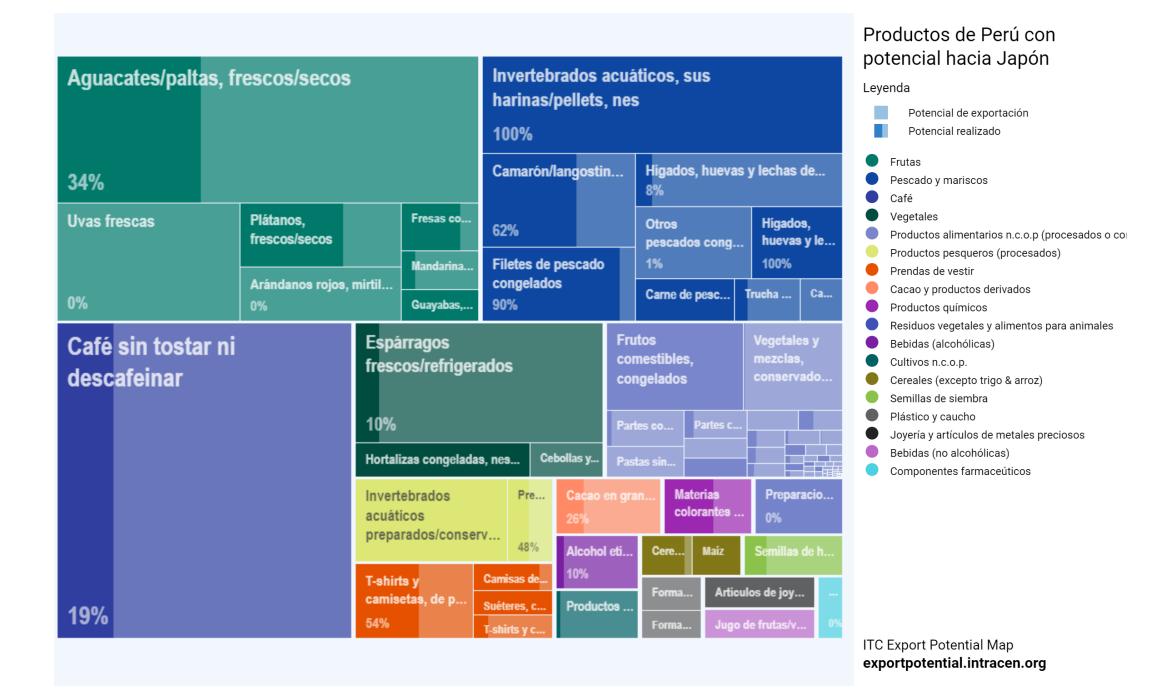
• Diesel 2 (3%)



Tecnológica de información (3%)

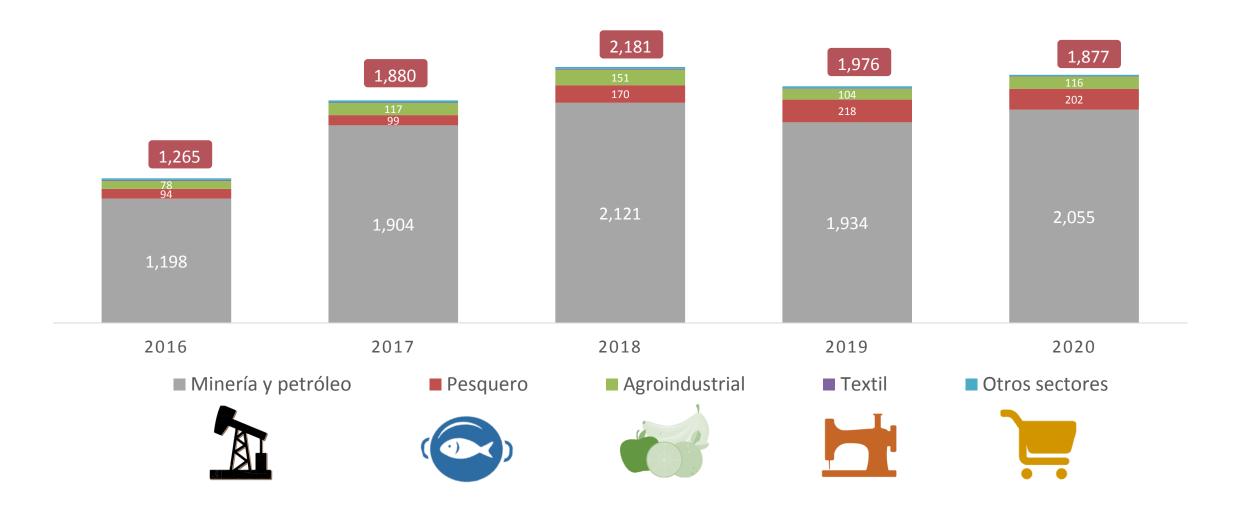
Máquinas para imprimir (3%)







Exportaciones peruanas a Corea del Sur, Millones de US\$



Fuente: SUNAT Aduanas 2021

PERÚ: Exportaciones de bienes a Corea del Sur (Part % 2020)

Minero y Hidrocarburos (86%)

- Cobre (47%)
- Plomo (15%)
- Zinc (10%)
- Gas natural (11%)



Pesquero (8%)

- Pota (6%)
- Langostino (2%)
- Trucha (1%)



Agropecuario (5%)

- Uva fresca (1%)
- Mango (1%)
- Palta (1%)
- Nueces de Brasil (1%)



- Textil (0%)
- Tops de alpaca
- Hilados

PERÚ: Importaciones de bienes a Corea del

sur (Part % 2020)

Metal Mecánico (46%)

- Vehículos (23%)
- Excavadora y cargadoras (4%)
- Partes de autos (2%)



Químico (34%)

- Polímeros (9%)
- Reactivos de diagnóstico (3%)
- Manufacturas (2%)
- Vacunas (2%)



Sidero - metalúrgico (8%)

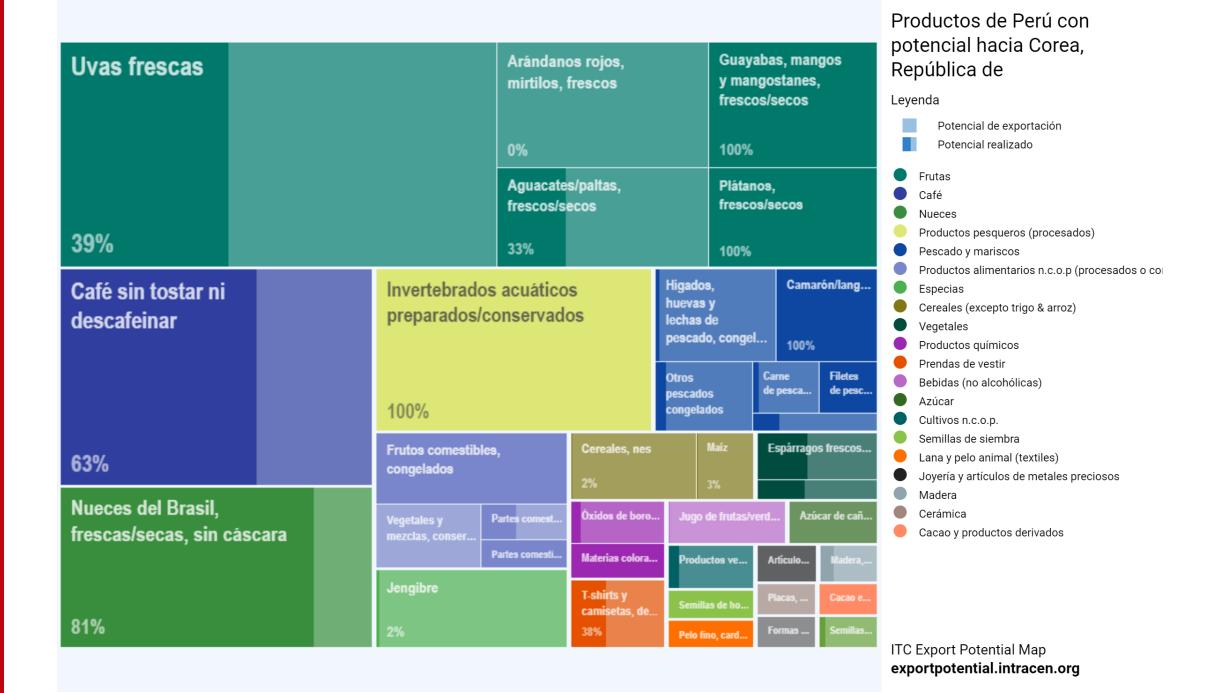
- Acero plano (4%)
- Vigas de acero (2%)



Hidrocarburos (4%)

- Jet fuel (2%)
- Aceites lubricantes (2%)







CONTENIDO:

- □ Acuerdos Comerciales: Japón y Corea del Sur
- □Panorama actual: Japón y Corea del Sur
- □Comercio actual y potencial: Japón y Corea del Sur
- **□** Herramientas digitales
- **□**Recomendaciones



Herramienta de Información Especializada de Mercados



ESTUDIOS DE MERCADO

ESTADÍSTICAS







Enlace:

https://consultasenlinea.mincetur.gob.pe/sig PDMGis/Index/main



Conoce las necesidades del mercado internacional Total reactive most syntheticale Superioridade Superioridad







Otras Herramientas de Inteligencia Comercial









Herramienta de Financiamiento de Comercio Exterior

Programa de Apoyo a la Internacionalización







PAI 1.0 2017-2020

185 Empresas S/. 25 millones

PAI 2.0

150 Empresas S/. 20 millones

2021-2023

Herramienta de Promoción Comercial Digital





La plataforma oficial de comercio electrónico del Perú

www.perumarketplace.com

Programa de comercio electrónico - Promperú

Programa especializado para incrementar las exportaciones a través de los canales digitales.



Capacitaciones y asesorías especializadas



Mejora la estrategia digital y logÍstica de la empresa



Asistencia para ventas en principales emarketplaces internacionales



CONTENIDO:

- □ Acuerdos Comerciales: Japón y Corea del Sur
- □ Panorama actual: Japón y Corea del Sur
- □Comercio actual y potencial: Japón y Corea del Sur
- ☐ Herramientas digitales
- **□** Recomendaciones

Webinar **Exportador**

Familiarizarse con las regulaciones, condiciones de mercado y las oportunidades del producto que se desea potenciar.

Es esencial diferenciarse de los competidores (por ejemplo, tamaño, forma, zona de producción).

Se debe tener en consideración la calidad del producto a exportar. Cada vez más mercados

buscan competir respecto a precio y calidad.

Obtener cita con los compradores es lo más difícil, las OCEX los pueden ayudar, pero la empresa debe trabajar en un buen "company profile", con fotos que reflejen lo que es capaz de producir.

Brindar respuestas rápidas a los requerimientos de

información y detalle del comprador. Se debe mantener una constante comunicación

con el comprador.



Certificado de origen: debe acompañar a los documentos de embarque para acogerse a los beneficios del TLC.