

Seminarios Miércoles del exportador

OPORTUNIDADES en el mercado europeo

Lima, 22 de abril de 2022



Agenda

1. Aspectos generales del mercado
2. Tendencias y Oportunidades por Sector
3. Acciones de PROMPERÚ en Europa

1

Aspectos generales del mercado

Conoce Europa

- Europa es el segundo continente mas pequeño del mundo. Cuenta con 47 países actualmente. **27 de esos países forman parte de la Unión Europea.**
- **La UE cuenta con 449 millones de habitantes.** Fue fundada en 1952 después de la Segunda Guerra Mundial.
- La UE es un mercado interior que permite la circulación libre de bienes, servicios, capitales y personas sin obstáculos técnicos, jurídicos o burocráticos.
- El euro es la moneda común.



Fuente: Das Portal zur Europäischen Union



Indicadores Macroeconómicos

- **PBI 2023:** 16 962 billones EUR (La UE es una de las mayores economías del mundo).
- El **déficit público** en la EU es del 3,5% del PBI.
- La **deuda bruta consolidada** en la EU representó el 82% del PBI.
- **Tasa de desempleo:** 6,1%
- **Tasa de Inflación:** 6,4% (2023)
- El **superávit comercial** con la UE alcanzó los 888,5 millones EUR.
- La UE es el mayor exportador mundial de bienes manufacturados y servicios. Representa alrededor del 14% del comercio internacional de bienes.

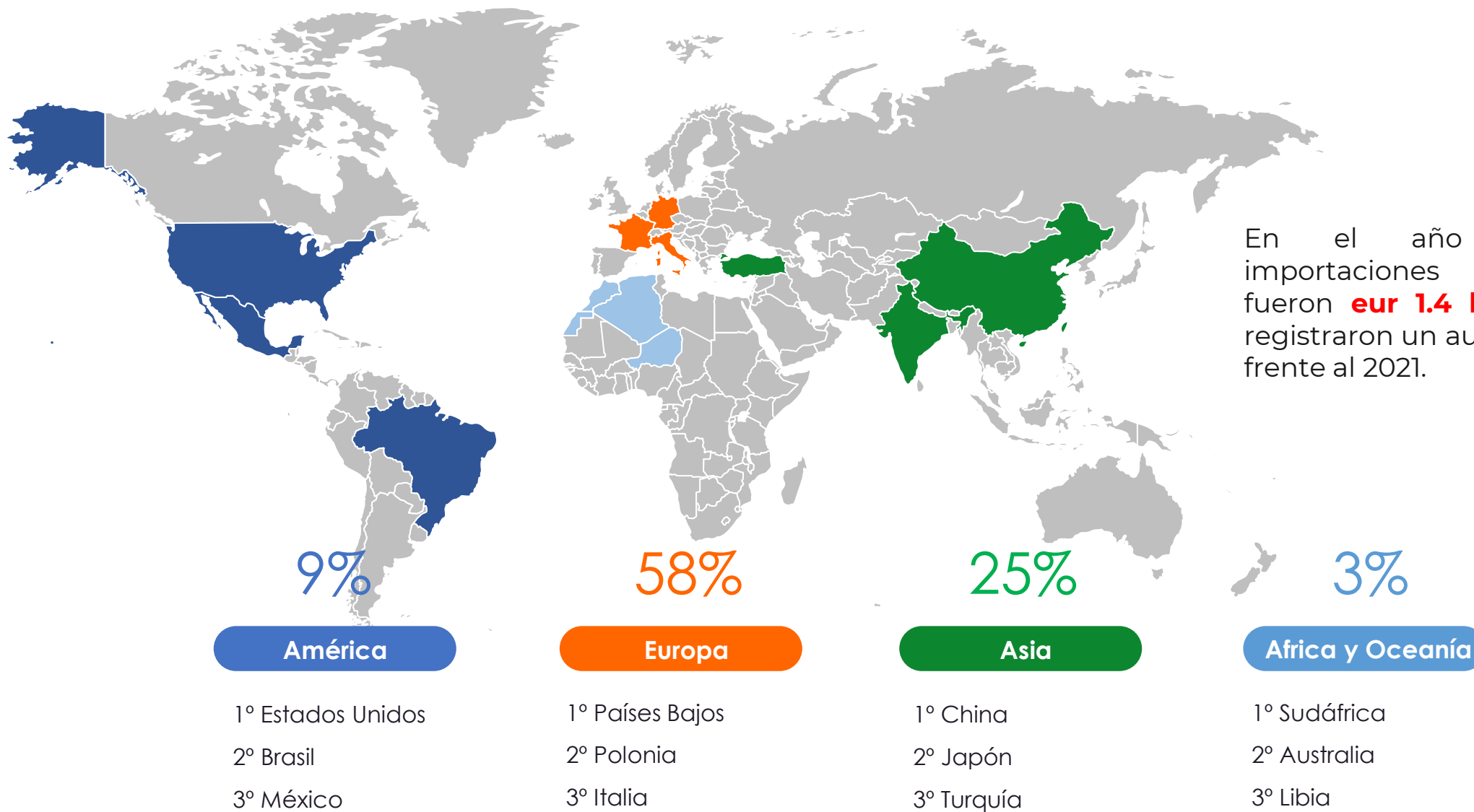
Los criterios de compra son éticos y sostenibles, no solo económicos

- Sostenibilidad=factor decisivo: productos ecológicos, reciclables (de bajo impacto); certificaciones orgánicas, de comercio justo o neutralidad de carbono.
- No es solo una tendencia, sino un cambio estructural impulsado por regulaciones europeas, conciencia sobre el cambio climático y acceso a información transparente.
- Alta exigencia en calidad
- Protección de datos y privacidad
- Diversidad cultural
- Preferencia por marcas éticas

Importaciones desde el Perú

- La relación comercial Perú-UE tiene una base sólida desde el 2013 gracias al acuerdo comercial existente.
- Se importan cerca de € 8 000 millones al año desde el Perú.
- Estas importaciones se concentran en productos vegetales (37,6%), minerales (32,0%), metales básicos (10,1%) y alimentos/bebidas/tabaco (9,1%).
- Las oportunidades comerciales para Perú en la UE en 2026 no son para “**abrir mercado**” sino para “**vender más y a mejor precio dentro de un mercado ya abierto**” - Europa está importando más, pagando más por calidad, y endureciendo sus exigencias regulatorias

Importaciones totales de Alemania



2 Oportunidades por Sector

Agroexportación de mayor valor y con diferenciación

- Sector con oportunidad más clara.
- La UE batió un récord de importaciones agroalimentarias en 2025 aprox. EUR 188 000 millones,
- Categorías más importadas: café, té, cacao y especias.
- Hubo aumentos de precio en frutas y frutos secos.
- Socios con TLC representan el 57%.

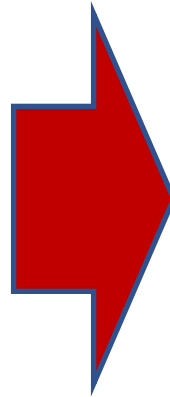


La **oportunidad** es pasar de commodity a segmentos premium:

- Orgánico,
- Trazable,
- De origen diferenciado,
- Procesado
- Listo para retail.

Las importaciones de alimentos orgánicos de la UE crecieron 6,4% en volumen en 2024, tras dos años de caída.

Agroexportación de mayor valor y con diferenciación

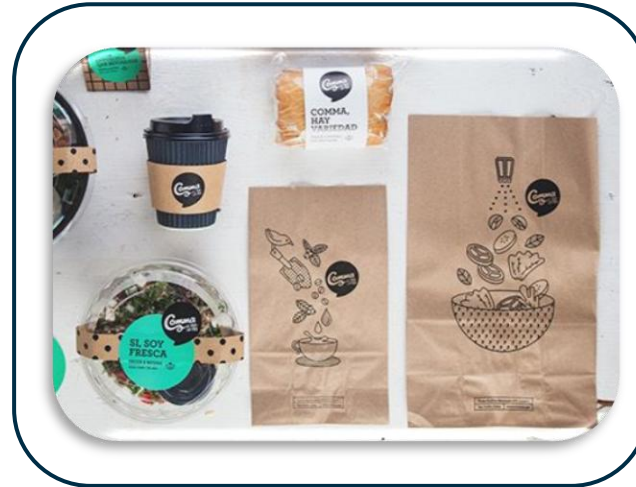
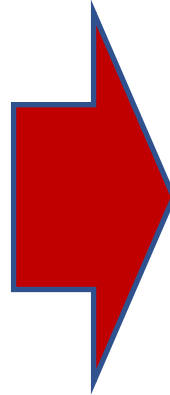


Orgánicos y nichos sostenibles

- Mercado atractivo para productos orgánicos y sostenibles. En 2024, la UE importó 2,64 millones de toneladas de productos agroalimentarios orgánicos. - eso no significa automáticamente que todo producto peruano tenga espacio.
- Este mercado premia categorías donde Perú ya compite y podría subir de nivel: en frutas, café/cacao, ingredientes naturales y alimentos procesados con certificación.

La **oportunidad** es vender “cumplimiento + historia + calidad”, donde el precio pierde relevancia, en el marco del aumento de importaciones orgánicas y por el peso creciente de la sostenibilidad en la política comercial europea.

Orgánicos y nichos sostenibles (proteínas vegetales)

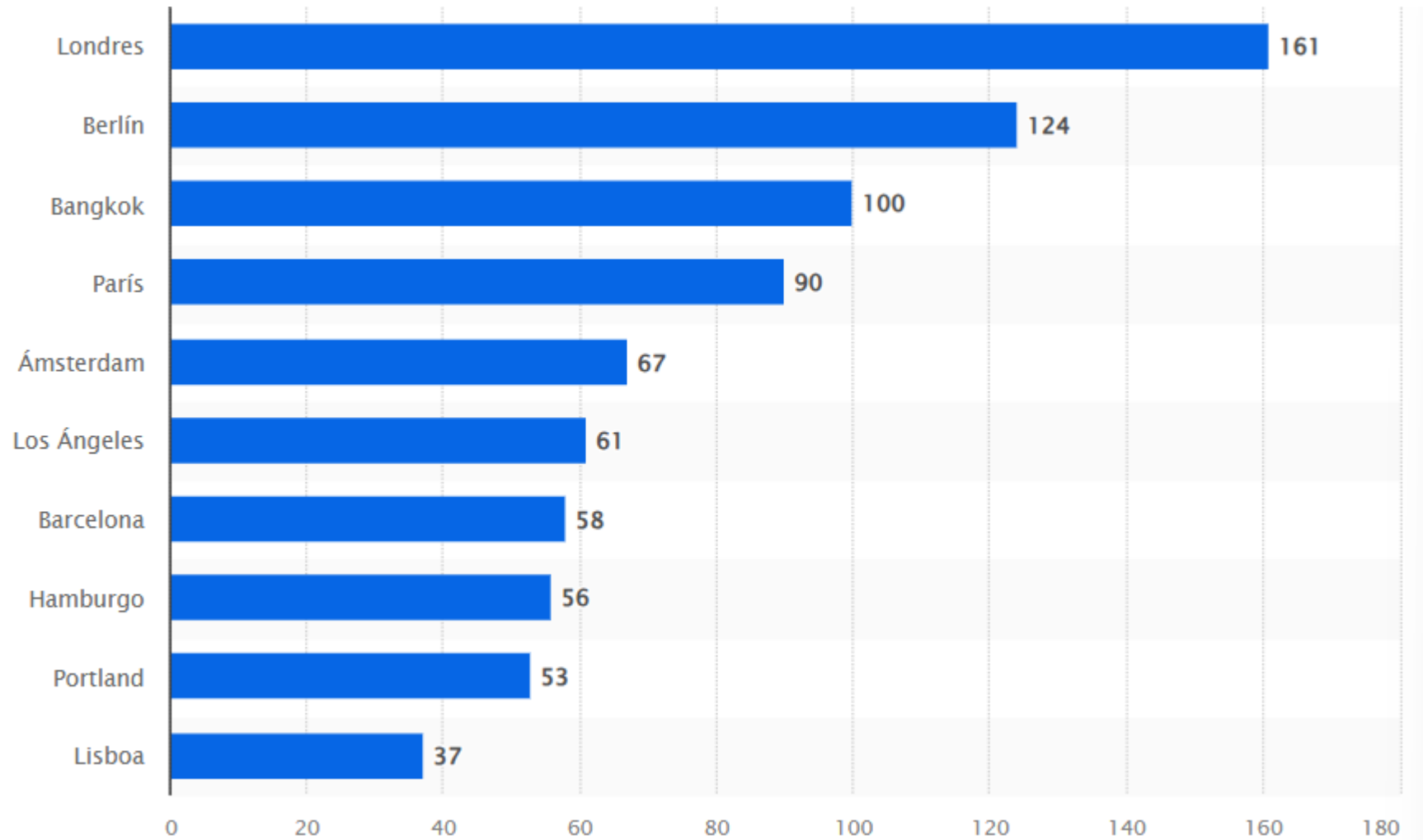


GLOBALG.A.P.
The Global Partnership for Good Agricultural Practice

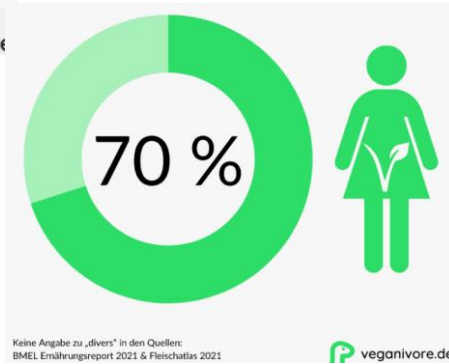
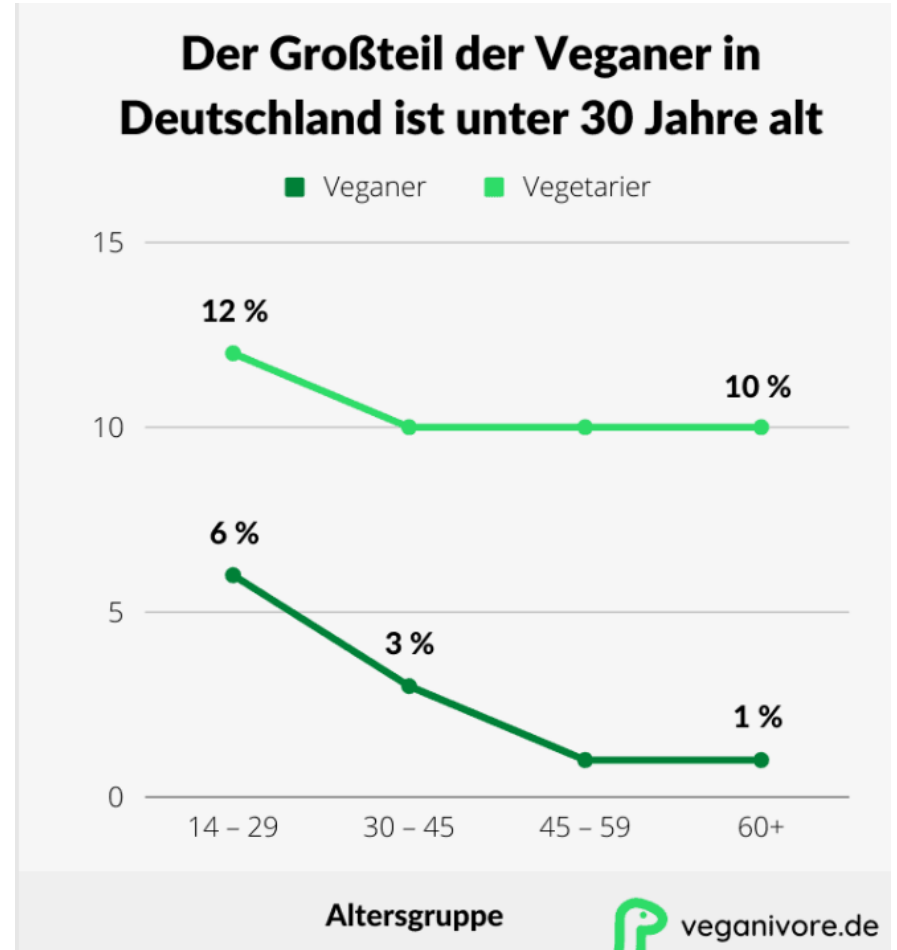
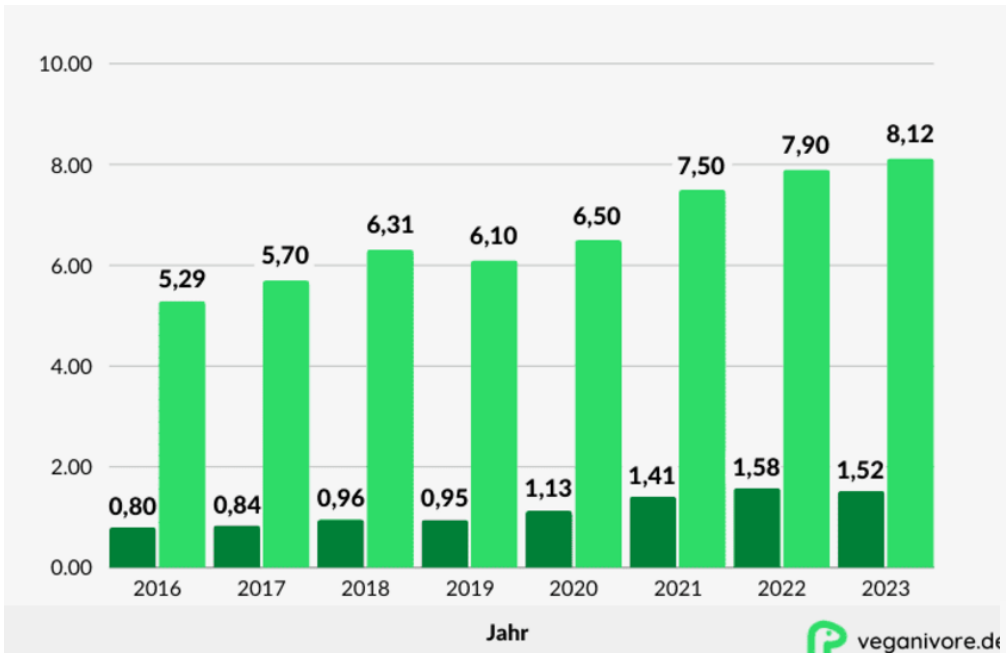


Ranking de las ciudades con más volumen de restaurantes veganos a nivel mundial en 2024

Fuente: Statista



Número de veganos y vegetarianos en Alemania 2016-2023



Alimentos procesados y productos listos para consumo

- Sector con oportunidad más clara.
- La UE batió un récord de importaciones agroalimentarias en 2025 aprox. EUR 188 000 millones,
- Categorías más importadas: café, té, cacao y especias.
- Hubo aumentos de precio en frutas y frutos secos.
- Socios con TLC representan el 57%.



La **oportunidad** es pasar de commodity a segmentos premium:

- Orgánico,
- Trazable,
- De origen diferenciado,
- Procesado
- Listo para retail.

Las importaciones de alimentos orgánicos de la UE crecieron 6,4% en volumen en 2024, tras dos años de caída.

En Alimentos (Agroindustria)

- **Oportunidad: ALTA**
- UE importa masivamente agroalimentos y orgánicos
- Crecimiento en segmentos premium (bio, fair trade, specialty)
- **Riesgo regulatorio: ALTO**
- Reglamento de deforestación (EUDR)
- Trazabilidad obligatoria
- Estándares sanitarios estrictos
- Etiquetado garantizando seguridad alimentaria
- **Acción recomendada:**
- Implementar trazabilidad completa (lote, origen)
- Certificaciones (orgánico, Rainforest, Fairtrade)
- Pasar a productos procesados (ej: cacao a chocolate, fruta a snacks)
- Innovación (superfoods, funcionales)
- Adaptar empaques a estándares UE
- **Dato clave:**
- Europa no paga más por volumen, paga más por historia + sostenibilidad verificable.
- Industrializar lo que ya exportas



En Alimentos (Pesca)

- **Oportunidad: MEDIO-ALTA**
- Demanda estable en pescado procesado y congelado
- Interés creciente en productos certificados sostenibles
- **Riesgo regulatorio: MEDIO-ALTO**
- Certificaciones de sostenibilidad (MSC, trazabilidad)
- Controles sanitarios exigentes
- **Acción recomendada:**
- Migrar de commodities (harina) a consumo directo
- Certificar toda la cadena de valor
- Branding en segmentos gourmet
- **Dato clave:**
- El valor no está en el recurso, sino en el nivel de procesamiento y certificación.



En Vestimenta

- **Oportunidad: MEDIA (nicho)**
- Mercado pequeño pero de alto valor
- Crece “slow fashion” y lujo sostenible

- **Riesgo regulatorio: MEDIO**
- Normas ambientales
- Presión por transparencia en cadena de suministro

- **Acción recomendada:**
- Posicionamiento en lujo sostenible
- Venta directa (marca propia, e-commerce)
- Storytelling fuerte (origen, cultura)

- **Dato clave:**
- No competir en volumen → competir por identidad y exclusividad.



Servicios digitales y creativos

- No es la oportunidad más visible en la relación Perú-UE,
- El comercio mundial de servicios siguió creciendo en 2025: la OMC reporta que los servicios crecieron 8% ese año y que los servicios entregados digitalmente alcanzaron US\$ 5,26 billones (10% de crecimiento).
- El comercio digital representa alrededor de 25% del comercio internacional y crece más rápido que el comercio tradicional.

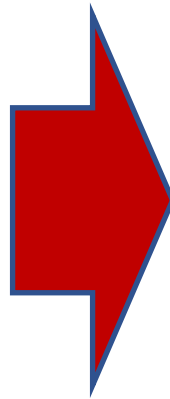
- **La oportunidad** en software, servicios empresariales remotos, back office especializado, diseño y servicios creativos para clientes europeos.
- Perú no es un actor fuerte en ese rubro hacia la UE, no es fortaleza consolidada.
- EL Perú puede desarrollar su posicionamiento.

Servicios (digitales y creativos)

- **Oportunidad: MEDIO-ALTA**
- Fuerte crecimiento global del comercio digital
- Menos barreras físicas
- **Riesgo regulatorio: BAJO-MEDIO**
- Protección de datos (GDPR)
- Estándares contractuales
- **Acción recomendada:**
- Especialización (fintech, govtech, diseño, gaming, etc.)
- Nearshoring hacia España/Europa
- Certificaciones digitales y compliance
- **Dato clave:**
- Bajo volumen, pero escalabilidad futura.

Minerales y metales vinculados a la transición verde

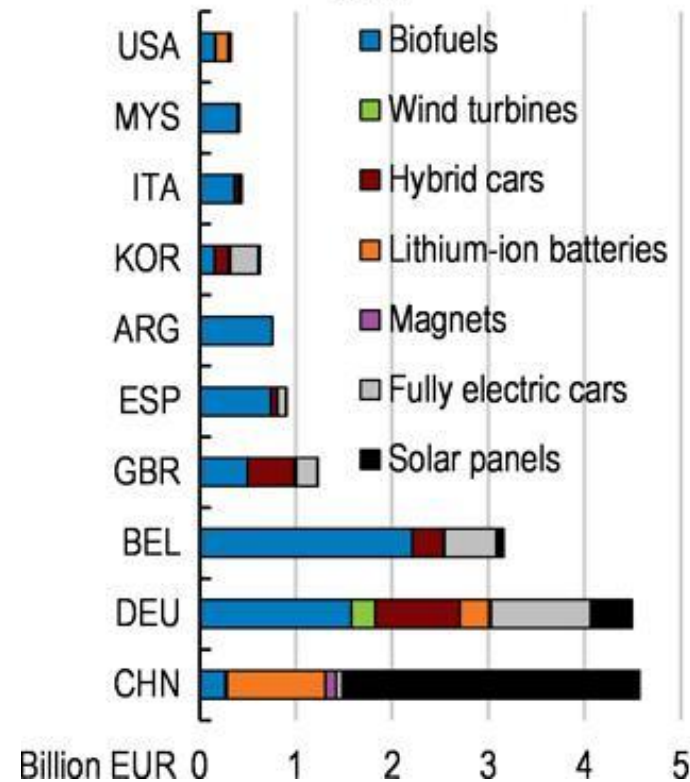
- La segunda gran ventana.
- La UE está reforzando su estrategia de seguridad de suministro en materias primas críticas
- Para 2030 de 10% de extracción, 40% de procesamiento y 25% de reciclaje dentro de la UE.
- No más de 65% de la necesidad de una materia prima de procesamiento provenga de un solo país.



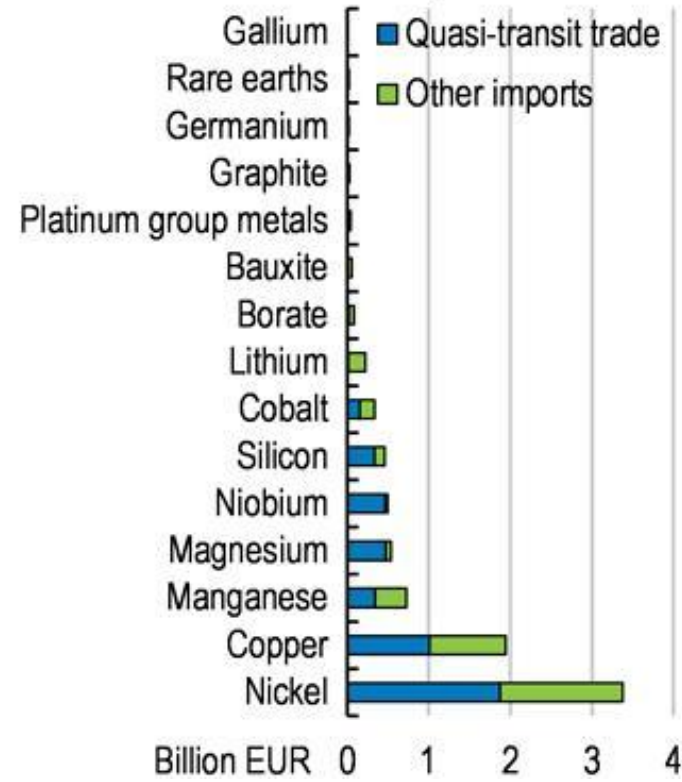
- Oportunidad en minerales y metales relevantes para cadenas industriales europeas.
- Insertarse en etapas de procesamiento, refinación, certificación de sostenibilidad y acuerdos de suministro de largo plazo..

Minerales y metales vinculados a la transición verde

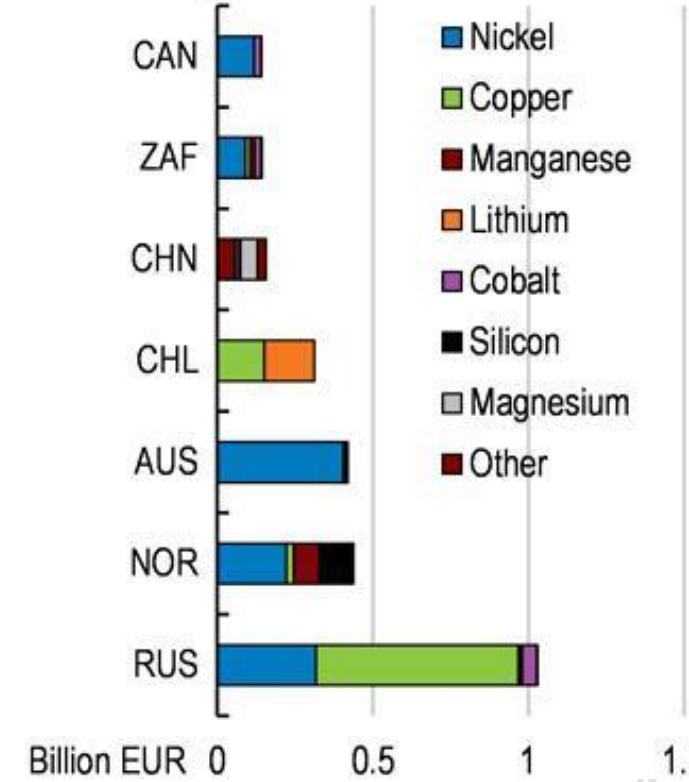
A. Top 10 suppliers of goods needed for the green transition, 2022



B. Imports of critical and strategic raw materials for green transition, 2022



C. Main suppliers of critical and strategic raw material for the green transition, 2022



Minerales y metales vinculados a la transición verde

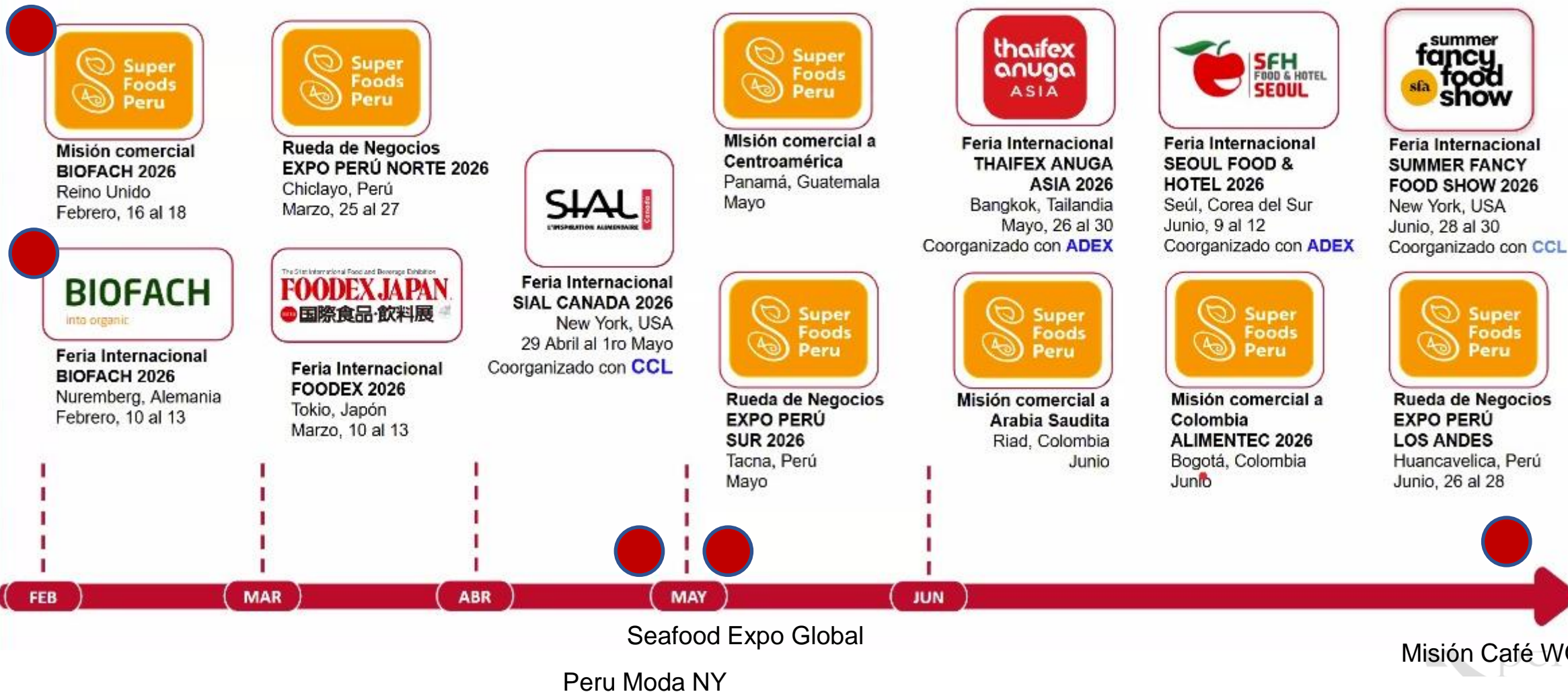
- **Oportunidad: ALTA**
- UE busca diversificar proveedores (menos dependencia de China)
- Alta demanda por transición energética
- **Riesgo regulatorio: MEDIO**
- CBAM (impuesto carbono)
- Estándares ESG y presión política
- **Acción recomendada:**
- Avanzar en refinación/procesamiento local
- Asegurar estándares ESG
- Firmar contratos de suministro a largo plazo
- **Dato clave:**
- Europa ya no quiere solo minerales, quiere cadenas seguras y sostenibles.



Acciones Promperú en Europa

Algunas de las actividades son:

Calendario de actividades - 1er Semestre 2026



Algunas de las actividades son:

Calendario de actividades - 2do Semestre 2026



ENCUENTRO EMPRESARIAL ANDINO 2026
Perú
Agosto



Feria Internacional EXPOALIMENTARIA 2026
Lima, Perú
Septiembre, 24 al 26



Misión comercial a Malasia
Kuala Lumpur, Malasia
Setiembre - Octubre



Feria Internacional ESPACIO FOOD SERVICE 2026
Santiago de Chile, Chile
29 Septiembre al 01 Octubre



Misión comercial a Alemania FI Europe
Frankfurt, Alemania
Noviembre, 16 al 20



Misión comercial a Ecuador
Quito, Ecuador
Agosto



Rueda de Negocios RETAIL WEEK 2026
Lima, Perú
Septiembre, 23



Rueda de Negocios EXPOAMAZÓNICA 2026
Ucayali, Perú
Septiembre



Misión comercial a Polonia
Varsovia, Polonia
Octubre



SIAL



¡Gracias!

Erick García

egarciag@promperu.gob.pe

**Promperu in Deutschland
2026**

Recuerda que puedes encontrar mayor información sobre todas nuestras actividades en nuestras redes sociales y página web.