

## Tema 2: Globalización de mercados

### Integración económica y acuerdos comerciales



¡Qué bueno el seminario de PROMPERÚ! ¡Esto de ser Exportador no es solo traspasar fronteras, sino es impactar el mercado mundial!



¡Totalmente Pedro! La globalización ha permitido que los mercados internacionales se hagan más competitivos y exigentes.

El Perú en los últimos años ha firmado un importante número de acuerdos comerciales bilaterales, como el TLC con Estados Unidos, con China o con la Unión Europea. También forma parte de algunos bloques como el APEC, la Alianza del Pacífico o el Acuerdo Transpacífico. Por ello, las empresas exportadoras gozan de beneficios arancelarios con un amplio número de mercados.



De esta manera los acuerdos comerciales promueven el desarrollo de actividades conjuntas, dan impulso a nuestras cadenas productivas y a la inserción en las cadenas globales de valor. ¿Es correcto?



Así es amigo. Te doy un ejemplo. Una empresa en la ciudad de Chiclayo compra una cantidad de telas o hilos de Corea del Sur para elaborar camisas de algodón y luego las exporta a Brasil. En este país, las prendas podrían acogerse a la reducción arancelaria en la medida que los acuerdos firmados entre Perú y Brasil contemplen que la cantidad de tela o algodón utilizado, no supere cierto porcentaje del valor de cada polo o camisa.

### Preferencias arancelarias



Sí María, como te decía, estoy por exportar por primera vez a Estados Unidos... y ayer en el seminario me aconsejaron que revise el tema de las preferencias arancelarias..." Mi principal duda es, ¿cómo puedo saber si mi cacao goza de preferencias arancelarias en el país del norte?



Exporberto, voy a explicarte algunos puntos que debes conocer sobre este tema.

El principal beneficio de las preferencias arancelarias es la reducción o eliminación de los aranceles. Ello ayuda a disminuir el costo de compra de los intermediarios, distribuidores o importadores en el país de destino, aumentando así los márgenes de ganancia y reduciendo el precio para el consumidor.

Esto le da competitividad a las empresas exportadoras cuyos países han suscrito acuerdos comerciales.



¿Y cómo puedo saber si mi producto goza de preferencias arancelarias?



Primero tienes que revisar la partida arancelaria del cacao, que es un código numérico de reconocimiento internacional que clasifica a las mercancías.

No es nada complicado Exporberto. Te pido por favor abras en tu Tablet la página de la SUNAT.

	<p>¡Ah, claro, ya lo recuerdo! ¡Lo hice cuando exporté a Alemania! Estas partidas están armonizadas y agrupadas según las características de cada mercancía en el arancel nacional y a través de la página web de EXPORTEMOS puedo hacer la búsqueda de mi partida.</p>
	<p>La partida también nos sirve para poder establecer con exactitud el arancel a pagar en el mercado de destino. Para ello sólo debemos fijarnos en los 6 primeros dígitos, pues son universales.</p>
	<p>¿Y creo que hay varios tipos de arancel, no? ¿Cuáles son?</p>
	<p>Existen tres tipos de aranceles, siendo el Ad-Valorem el impuesto más utilizado, y se refiere a un porcentaje que nuestro producto debe pagar sobre el valor de las mercancías.</p>
	<p>Ya recordé. La fuente donde identifiqué el arancel que le corresponde pagar a los productos peruanos en Europa es la web del Export Helpdesk. ¿Y para otros países como Estados Unidos?</p>
	<p>Para todos los acuerdos comerciales puedes visitar la web de EXPORTEMOS. ¿Te quedó claro el tema Exporberto?</p>
	<p>¡Clarísimo! ¡Qué haría sin la ayuda de mis amigos de PROMPERÚ!</p>