



<http://www.youtube.com/watch?v=McABkNq5I6g>

<http://www.youtube.com/watch?v=k6jwY3eLbr0>

# INTERCAMBIO COMERCIAL ENTRE PERÚ Y ALEMANIA

**Ms. Eco. Mónica Isabel Loayza Pinedo**  
Especialista de Mercado  
Promperú



Mayo 2013



# Contenido

- 1. Generalidades del Mercado Alemán.**
- 2. Intercambio Comercial Perú – Alemania.**
- 3. Oportunidades comerciales: Agro, Pesca y Confecciones.**
- 4. Desarrollo de Productos.**
- 5. Conclusiones y recomendaciones.**



# **Generalidades del Mercado Alemán**



# ¿Qué sabemos de Alemania?

- Población: 81 millones de habitantes.
- Población mayor de 65 años: 20.9%
- Esperanza de vida: 80.9 años.
- Tasa de crecimiento poblacional: -0.2%
  
- 5° economía mundial y 1° en Europa.
- PBI (2012): US\$ 3.367 billones.
- PBI per cápita (2012): US\$ 39,100.
- Crecimiento económico (%) (2012): 0.9%



# Alemania: Perspectivas Macroeconómicas

## Perspectivas de la Economía Mundial – (Var. %) PBI

Alemania ha sabido contrarrestar los efectos de la crisis por la que está pasando el continente europeo, manteniendo el crecimiento de su economía.

<b>Economía</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
<b>Europa</b>	0	0.3	1.5
<b>Zona Euro</b>	-0.6	-0.03	1.1
<b><i>Alemania</i></b>	0.9	0.6	1.5
<b><i>Francia</i></b>	0	-0.1	0.9
<b><i>Italia</i></b>	-2.4	-1.5	0.5
<b><i>España</i></b>	-1.4	-1.6	0.7
<b><i>Holanda</i></b>	-0.9	-0.5	1.1
<b><i>Bélgica</i></b>	-0.2	0.2	1.2

# Alemania: características del mercado

- Consumidor maduro y bien informado.
- Disminución de deudas y créditos personales.
- Gasto en bienes de consumo se mantiene constante, a pesar de la crisis.
- Demanda creciente productos de alta calidad a bajo costo.
- Incremento de consumo de productos con certificación orgánica y/o fairtrade.
- Aumento de consumo de alimentos exóticos, saludables y con alto valor nutricional.
- Preferencia por prendas cómodas de buen diseño, en especial de fibras naturales.

# Alemania: Comercio Internacional

- **Importaciones 2012: US\$ 1,169 billones.**

- Principales proveedores: Holanda, Francia, China, Bélgica e Italia (38% de participación).
- Principales productos importados: Maquinarias, equipos de procesamiento de data, vehículos, químicos, petróleo y gas natural, minerales metálicos, equipos eléctricos, productos farmacéuticos, alimentos y productos agrícolas.

- **Exportaciones 2012: US\$ 1,408 billones.**

- Principales destinos: Francia, Estados Unidos, Reino Unido, Holanda y China (36% de participación).
- Principales productos exportados: Vehículos motorizados, maquinaria, químicos, computadoras y productos electrónicos, equipamiento electrónico, productos farmacéuticos, equipo de transporte, alimentos procesados, textiles (técnicos), plástico y productos derivados.



# **Intercambió Comercial Perú - Alemania**



# Intercambio Comercial Perú - Alemania

- **Participación 2012:**

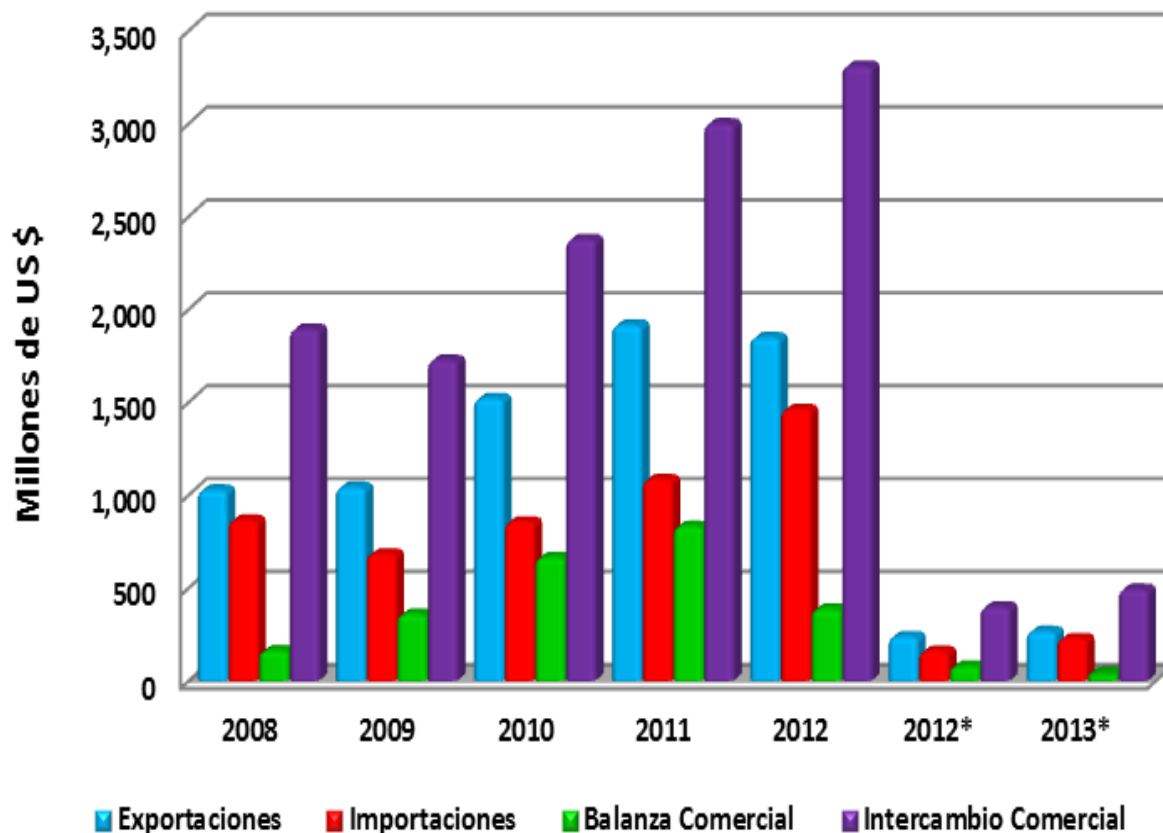
- ▶ Exportaciones: 56%
- ▶ Importaciones: 44%

- **Crecimiento promedio últimos 5 años:**

- ▶ Exportaciones: 16%
- ▶ Importaciones: 14%
- ▶ Intercambio: 15%

- **Superávit balanza comercial últimos 5 años:**

- ▶ Registra un crecimiento promedio anual de 24% al pasar de US\$ 163 a US\$ 387 millones.



# Intercambio Comercial Perú - Alemania

En 2012: Perú Proveedor N° 55, del total de importaciones de Alemania

Linea de Producto	Importaciones de Alemania	Part.Perú	Posición Peruana
<i>Productos pesqueros (HS 03)</i>	9.4	0.2%	36
<i>Hortalizas (HS 07)</i>	10	0.2%	28
<i>Frutas (HS 08)</i>	18.3	0.2%	32
<i>Conservas de pescado (HS 16)</i>	8	0.3%	30
<i>Conserva de hortalizas (HS 20)</i>	21	0.4%	21
<i>Insumos para la industria de alimentos (HS 23)</i>	202	4.5%	4
<i>Especies, té y café (HS 09)</i>	391	6.8%	4
<i>Confecciones de punto (HS 61)</i>	30	0.2%	41
<i>Confecciones de tejido plano (HS 62)</i>	0.6	0.004%	79

\* Monto en Millones de US \$

Fuente: Trademap, World Trade Atlas. Elaboración: Inteligencia de Mercados-PROMPERU

# Intercambio Comercial Perú - Alemania

## Exportaciones No Tradicionales hacia Alemania

Millones de US\$ FOB

SECTOR	Ene.-Dic.		Ene.- Feb.			
	2012	Var. 12/11	2012	2013	Var. 13/12	Part. 13
<b>TOTAL NO TRADICIONAL</b>	169	-5%	28	26	-6%	100%
<i>AGROPECUARIO</i>	75	28%	12	12	3%	47%
<i>TEXTIL</i>	35	-11%	7	6	-14%	23%
<i>PESQUERO</i>	20	15%	2	4	81%	14%
<i>QUIMICO</i>	25	-48%	6	3	-57%	10%
<i>METAL-MECANICO</i>	3	-6%	0	1	-	2%
<i>VARIOS (inc. joyeria)</i>	3	-6%	0	1	-	2%
<i>SIDERO-METALURGICO</i>	5	-1%	1	0	-58%	2%
<i>RESTO</i>	3	-17%	0	0	-	1%

- **Exportaciones No Tradicionales :**

- ▶ 9% del total (12)
- ▶ Cayeron: -5% (12/11)

- **Dinámicos:**

- ▶ Agroindustrias: 28% (12/11)
- ▶ Pesquero: 15% (12/11)

# Intercambio Comercial Perú - Alemania

## Principales Productos Exportados - Sector No Tradicional

Millones de US\$ FOB

Ord.	Producto	Ene. - Dic.		Ene. - Feb			Posición Perú (HS 6)
		2012	Var. 12/11	2013	Var. 13/12	Part. 13	
1	<i>Espárragos en conserva</i>	14	12.4%	1	-49.4%	4%	2°
2	<i>Oxido de Cinc</i>	9	-40.0%	1	-53.2%	4%	3°
3	<i>Cacao en grano</i>	9	325.3%	3	1527.8%	10%	11°
4	<i>Hortalizas liofilizadas o deshidratadas</i>	8	0.0%	1	-56.6%	3%	7°
5	<i>Carmín de cochinilla</i>	7	-53.2%	0.2	-85.7%	1%	3°
6	<i>Lacas colorantes</i>	6	-53.5%	1	-40.0%	3%	13°
7	<i>Camisas para hombres, de punto, de algodón</i>	6	30.5%	1	17.6%	5%	9°
8	<i>Filete de merluza congelada</i>	6	8984.6%	1	290.6%	5%	3°
9	<i>Pimiento morron en conserva</i>	5	78.7%	0.4	0.1%	2%	7°
10	<i>Banana orgánica</i>	5	208.0%	0.5	1.5%	2%	7°

Fuente: SUNAT & TRADEMAP.

Elaboración: Inteligencia de Mercados-PROMPERU

# Intercambio Comercial Perú - Alemania

## Productos más dinámicos- Sector No Tradicional

Millones de US\$ FOB

Producto	Ene. - Dic.	
	2012	Var. 12/11
<i>Rotuladores y marcadores</i>	1	2093.8%
<i>Partes de máquinas y aparatos mecánicos</i>	2	747.1%
<i>Mucilagos de Semilla de Tara</i>	3	455.1%
<i>Polos de algodón p/ hombre o mujer</i>	3	99.0%
<i>Cortezas de limón</i>	3	58.50%
<i>Uvas frescas</i>	1	42.60%
<i>Aceite de Jojoba</i>	4	36.0%
<i>Manteca de cacao</i>	1	35.4%
<i>Mangos frescos</i>	3	32.4%
<i>Tank tops</i>	2	23.5%

Fuente: SUNAT.

Elaboración: Inteligencia de Mercados-PROMPERU

# Intercambio Comercial Perú - Alemania

## Marco general del TLC Perú – U.E.

### Productos Agrícolas

99.3% de partidas arancelarias están beneficiadas.  
El 89.8% de productos agrícolas con desgravación inmediata

### Productos Pesqueros

Gozarán de preferencias arancelarias con flexibilización de las condiciones de origen que se tenían en el marco del SGP+.

### Bienes Industriales

Desgravación inmediata de aranceles al 100% de exportaciones peruanas.

# Intercambio Comercial Perú - Alemania

## Preferencias obtenidas en el marco del TLC Perú – U.E.

Partida* (HS 8 dígitos)	Producto	Arancel Base	Preferencia Perú*
0804.40.00	<i>Palta fresca</i>	5.10%	0%
0709.20.00	<i>Espárrago fresco</i>	10.20%	0%
0803.00.11	<i>Banana orgánica</i>	16%	0%
0804.50.00	<i>Mango fresco</i>	0%	0%
2005.99.30	<i>Alcachofas en conserva</i>	17.60%	0%
2005.99.10	<i>Pimiento piquillo en conserva</i>	6.40%	0%
0307.29.10	<i>Conchas de abánico</i>	8%	0%
0307.49.71	<i>Pota congelada</i>	8%	0%
1604.13.90	<i>Conserva de anchovetas</i>	12.50%	0%
6109.10.00	<i>T-shirts de algodón de punto</i>	12%	0%
6105.10.00	<i>Camisas de punto de algodón</i>	12%	0%
6111.20.90	<i>Prendas de vestir, de algodón, para bebés</i>	12%	0%

Fuente: Acuerdos Comerciales Perú. Elaboración: Inteligencia de Mercados-PROMPERU

(\*) Sub - Partidas regionales de la U.E.



# **Oportunidades Comerciales**



# Oportunidades comerciales: Agroindustrias

## Características del sector

- Incremento de consumo de alimentos que brinden beneficios a la salud, así como alimentos que ayuden a contrarrestar enfermedades (Alimentos funcionales o nutraceuticos).
- Aumento de hogares unifamiliares , sociedad cada vez más móvil, entre otros factores, han aumentado la demanda por productos “ convenientes” y/o los llamados “take on go”.
- Alto consumo de productos más naturales (orgánicos, ecológicos o bio).
- Comida étnica o exótica, beauty foods, y los alimentos “libres de” o “sin” (lactosa, gluten, etc.) son nichos atractivos.
- Aumento de consumo de productos sostenibles socialmente (Fairtrade), como café, cacao, frutas, entre otros.



# Oportunidades comerciales: Agroindustrias

## Canales de distribución y comercialización

Casi la totalidad de las importaciones del sector se realiza a través de mayoristas y/o distribuidores especializados en la importación de alimentos y bebidas.

Estos mayoristas o distribuidores se especializan en ciertos productos o grupos de productos, e incluso en alimentos procedentes de un determinado país de origen.

Ranking de Ventas de Alimentos y Bebidas (Principales Retailers)				
Retailer	Marcas, Canales de Distribución	Valor de Ventas en Alimentos (*)	Participación de la venta de alimentos (%)	Var. Ventas 11/10 (%)
Grupo Edeka	Edeka, Marktkauf, Netto, Plus, Treff 3000	42.708	90.5	4.5
Grupo Rewe	Penny, Rewe, Kaufpark, Fegro, Selgros	25.100	70.7	-7.0
Grupo Schwarz	Lidl, Kaufland, Handelshof	23.236	81.1	0.9
Grupo Aldi	Aldi Nord, Aldi Süd	20.254	82.0	0.8
Grupo Metro	Real, Metro C+C	11.417	38.0	-2.2
Lekkerland	Lekkerland, y otros	7.601	95.0	-2.8
Droguerías DM	Droguerías DM	4.037	90.0	10.0
Schlecker	Droguerías: Schlecker, Ihr Platz, Drospa	3.380	92.0	-7.0
Rossmann	Droguerías	2.901	75.5	11.8
Grupo Transgourmet	Cash & Carry	2.590	86.4	N/A
Total top 10		143.524		

Fuente: Germany Trade & Invest

(\*) en billones de Euros.

Elaboración: Inteligencia de Mercados-PROMPERU

# Oportunidades comerciales: Pesca

## Características del sector

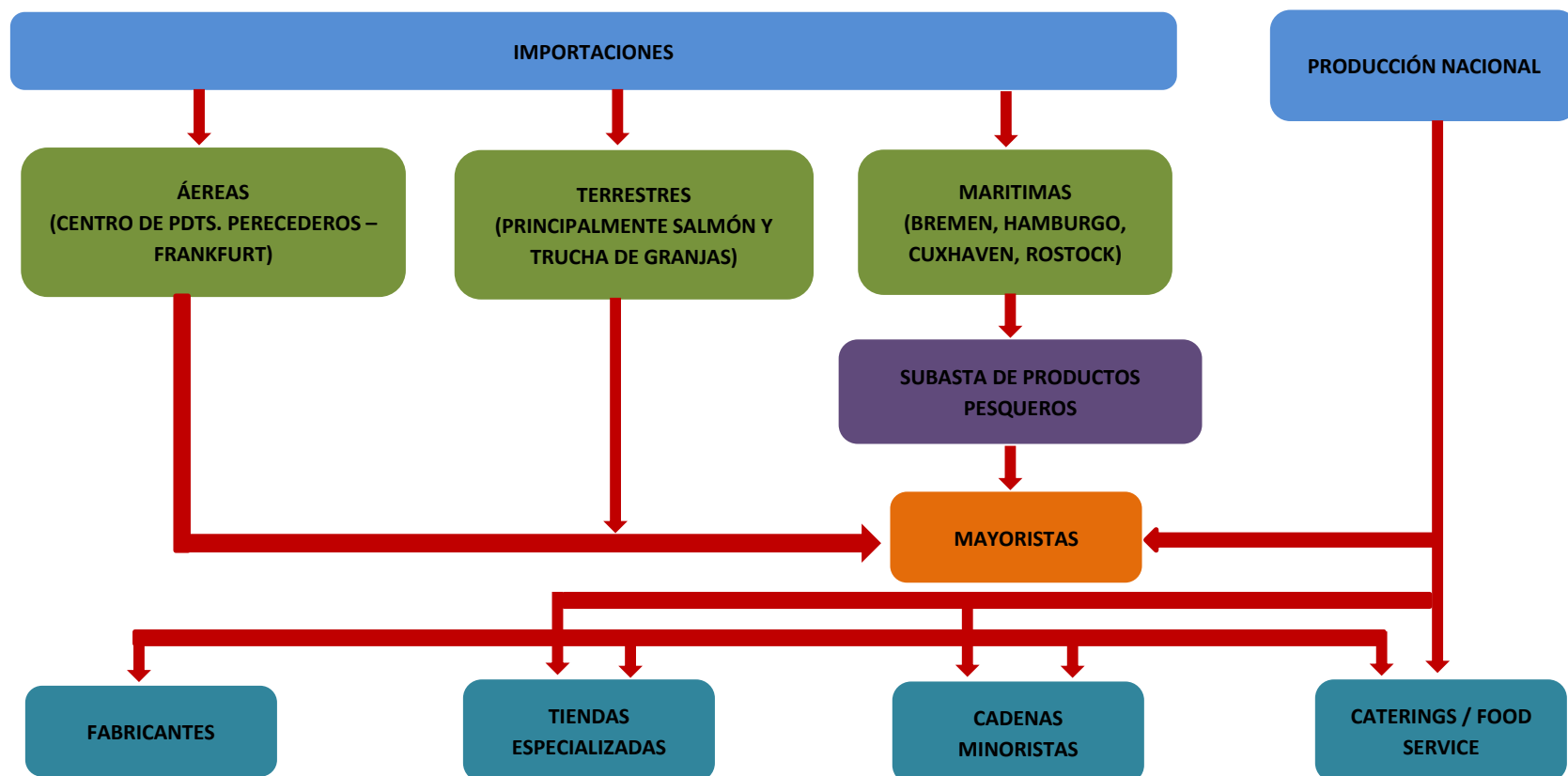
- Gran desarrollo de productos con valor agregado, principalmente los “convenience food” y “ready to eat”.
- Gran consumo de pescado en su forma congelada o en conservas, pues no muchas personas saben cómo prepararlo.
- Alto consumo de pescado y productos pesqueros fuera del hogar.
- Un factor que está cobrando mucha importancia, es el de las certificaciones, en especial la MSC (Marine Stewardship Council – Pesca Sostenible Certificada).
- Adicionalmente a esto las grandes cadenas de tiendas, tienen sus propios estándares, e inclusive son más exigentes con este tipo de requerimientos.



# Oportunidades comerciales: Pesca

## Canales de distribución y comercialización

La industria de productos pesqueros procesados en Alemania se realiza en distintas partes del país, debido a la separación del país en años anteriores.



# Oportunidades comerciales: Confecciones

## Características del sector

- Grandes cambios estructurales dentro de la industria textil y de confecciones.
- Los consumidores alemanes, han prestado poca atención a las tendencias de moda, manteniendo un estilo conservador y clásico en las prendas de vestir.
- En los últimos años, se ha producido una expansión de la moda casual así como de las “colecciones fusión”.
- Mayor demanda de las prendas de vestir de tallas grandes.
- Inclinación hacia el consumo de prendas elaboradas con fibras naturales.
- Fuerte incremento en las ventas de ropa deportiva.

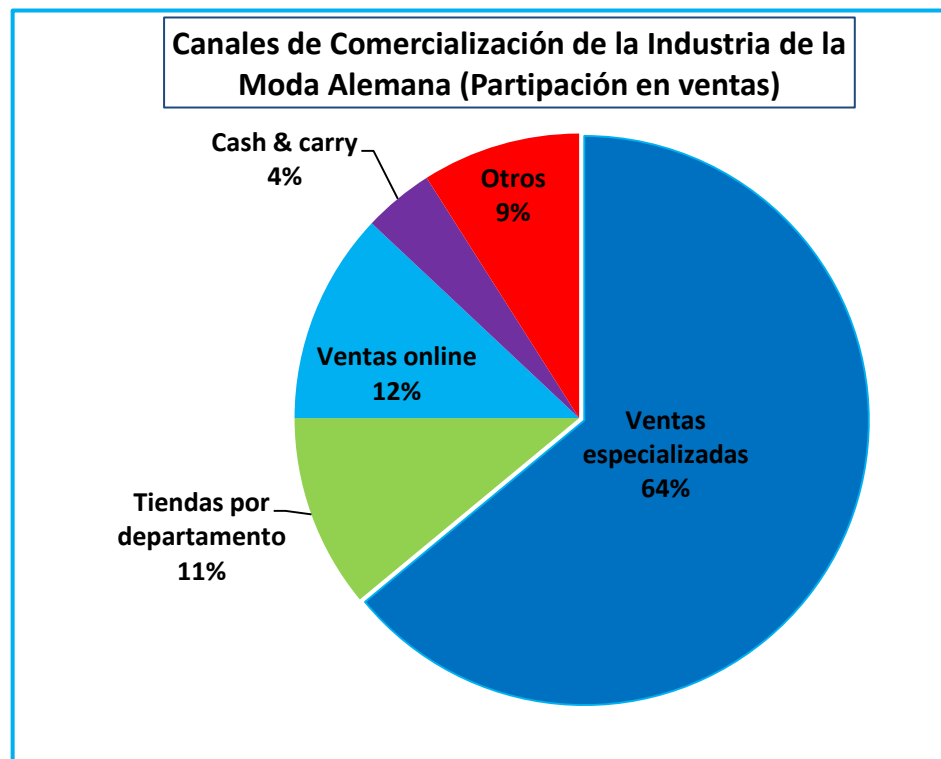


# Oportunidades comerciales: Confecciones

## Canales de distribución y comercialización

Canal de comercialización dominante son las tiendas especializadas o cadenas de tienda mono-marca.

El segundo canal de compra más utilizado en Alemania es el Online, que poco a poco van ganando mayor participación (12%).



Fuente: Germany Trade & Invest

Elaboración: Inteligencia de Mercados-PROMPERU



# **Presencia de Productos Peruanos**



# Presencia y Percepción del Producto Peruano

- **Agro:** de buena calidad, sobre todo los consolidados, como espárragos, café, mangos, quinua, kiwicha y bananas orgánicas.



# Presencia y Percepción del Producto Peruano

- **Pesca:** desconocimiento casi - total de la oferta exportable.
- **Confecciones:** desconocimiento total de la oferta peruana.
  - Los consumidores reconocen la calidad del algodón pima.
  - La lana de fibra de alpaca, es aún más desconocida dentro del mercado.





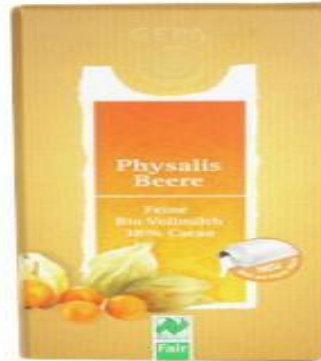
# Desarrollo de Productos



# Oportunidades para productos peruanos en el mercado Alemán



Leche de Quinoa



Leche saborizada con aguaymanto



Gajos de naranja y mandarina



Fideos saborizados con paprika



Mango y banana envueltos en chocolate



Galletas de kiwicha

# Oportunidades para productos peruanos en el mercado Alemán



**Colección "Mix & Match" en algodón)**



**Pantalón (98% algodón y 2% elastano)**



**Arenque en salsa picante con mango**



**Langostinos en finas hierbas congelados**



**Jugo de granada con uva**



**Mango deshidratado**

# Principales Certificaciones demandadas en Alemania





# **Conclusiones y Recomendaciones**





### Tratado de Libre Comercio Perú-Unión Europea

#### TLC Perú - Unión Europea

- Inicio
- Sobre el acuerdo
- Textos del acuerdo**
- Oportunidades de Negocio
- Preguntas Frecuentes

#### ¿Qué Acuerdos Comerciales tenemos?



#### Textos del acuerdo

**1) Seleccionar Textos del Acuerdo**

- Acuerdo Comercial**
- Indice (español) (inglés)
  - Textos del acuerdo primera parte (español) (inglés)
  - Texto del acuerdo segunda parte (español) (inglés)

- Lista de Anexos y Declaraciones:**
- Anexo I – Cronogramas de eliminación arancelaria
  - Apéndice 1 – Eliminación de Aranceles Aduaneros
  - Sección A – Cronograma de eliminación arancelaria de Colombia - UE
    - Primera parte (español) (inglés)
    - Segunda parte (español) (inglés)
  - Sección B - Cronogramas de eliminación arancelaria de la Unión Europea
  - Subsección 1 – Para mercancías originarias de Colombia
    - Primera parte (español) (inglés)
    - Segunda parte (español) (inglés)
  - Subsección 2 – Para mercancías originarias de Perú
    - Primera parte (español) (inglés)
    - Segunda parte (español) (inglés)
  - Sección C - Cronograma de eliminación arancelaria de Perú - UE (español) (inglés)

**2) Seleccionar Mercancías originarias de Perú**

# SIICEX

Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior

¿Qué es el SIICEX?

Preguntas Frecuentes

Glosario

Herramientas de Análisis

Buscar Partida



SERVICIOS AL EXPORTADOR

NUEVO

## Boletines de Inteligencia de Mercados

Véalo aquí

1 2 3 4 5

prom perú

Boletín de Inteligencia de Mercado

Notas Especiales

Panamá, el vecino que crece más que China  
Por segundo año consecutivo, su economía aumentó en América Latina.

Ver más

Sectores productivos

Las oportunidades para las frutas en India

Los plátanos, uvas, papaya, mango, manzanas y naranjas son los preferidos por los consumidores indios. Las principales exportaciones de frutas a China son Estados Unidos e India.

Ver más

Ecuador: Se acelera el ritmo en ventas de telas y confecciones

Los dólares de rentada y vestidos de mujer están entre los productos más demandados. La importación de telas arrojó un ingreso de USD 2.11 millones hasta setiembre.

Ver más

Productos del mar se vuelven más populares en el Reino Unido

Los alimentos de origen acuático se están volviendo más significativos en los mercados de exportación. A los exportadores les esperan que la tendencia

Documentos

Informes especializados

Informes especializados

Doing Business 2013

Perfil producto - mercado

Perfil de Producto-Mercado

Ruta exportadora

Regiones

Sectores Productivos

Calidad

Regulaciones

Facilitación

Test Exportador

Acuerdos Comerciales

Aranceles Preferenciales

Exporta Fácil

Inteligencia de Mercados

23 de abril del 2013

Récord de Exportaciones 2011

Informes de las exportaciones peruanas por sectores

Q + |

Twitter 26

## PRODUCTO / MERCADO

Búsqueda de producto

Buscar ▶

Lista Completa | Búsqueda Avanzada

Búsqueda por mercado

Alemania ▼

Buscar ▶

## FACILITACIÓN DE EXPORTACIONES

- Documentos para Exportar
- Logística de Exportación
- Beneficios Aduaneros y Tributarios
- Herramientas Financieras

**Seleccionar país miembro**



IHR GESCHÄFT  
IM AUSLAND

YOUR BUSINESS  
IN GERMANY

EXPORT  
COMMUNITY

[Marketplace Germany](#)

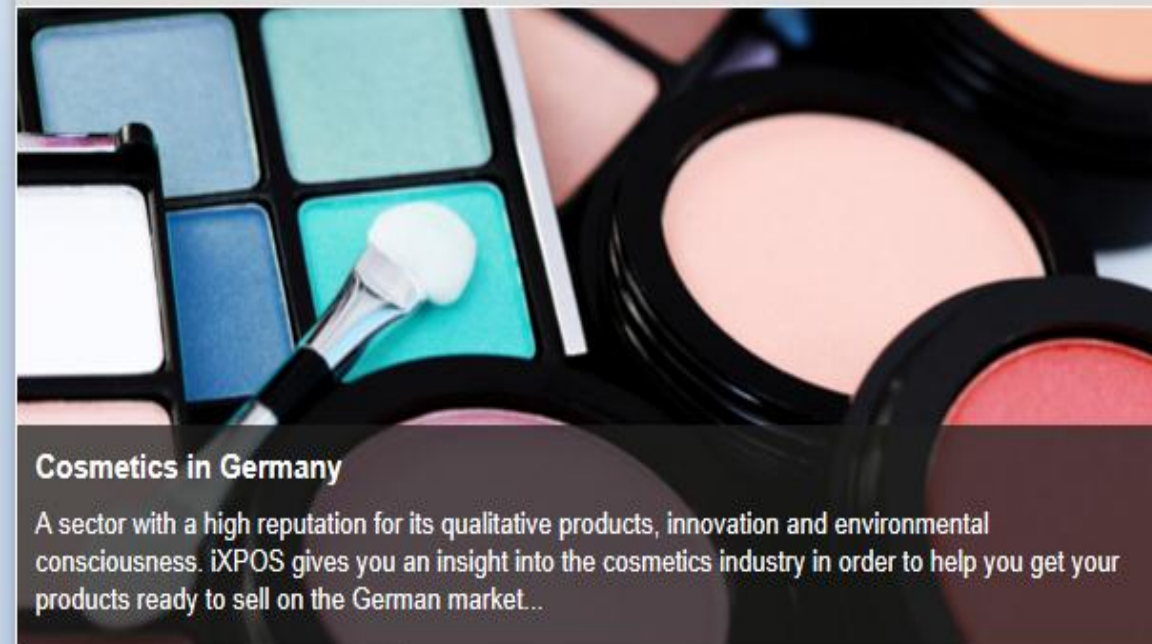
[Market Entry](#)

[Business Sectors](#)

[Contacts and Networks](#)

[EU Service Market](#)

[Your Business in Germany](#)



## Cosmetics in Germany

A sector with a high reputation for its qualitative products, innovation and environmental consciousness. ixPOS gives you an insight into the cosmetics industry in order to help you get your products ready to sell on the German market...

## Sign up now!

Join our free Business Community and gain access to our exclusive services for companies interested in finding business partners, co-operations and products.

- Find business contacts in Germany
- Exchange experiences and discuss interesting topics with other community members and experts
- Subscribe to our e-mail alerts to receive information about business opportunities, upcoming events, and the German market

[Sign up](#)

[More information](#)

EN | **ES** | FR | PT | AR | RU |

## EXPORT HELPDESK

El Export Helpdesk es un servicio en internet prestado por la Comisión Europea para facilitar el acceso al mercado de la Unión Europea, especialmente a los países en desarrollo. Gratuito y de fácil utilización, este servicio informa a los exportadores interesados en suministrar a la UE.

Acerca del  
«Export Helpdesk»

Requisitos  
y gravámenes

Derechos  
de importación

Regímenes  
preferenciales

Estadísticas  
comerciales

Enlaces

What's New



Contactos



Declaración específica de privacidad



Aviso jurídico importante



Un servicio prestado por  
COMERCIO EXTERIOR, COMISIÓN EUROPEA





# Muchas gracias

**Ms. Eco. Mónica Isabel Loayza Pinedo**  
**Especialista de Mercado**  
**Promperú**



Mayo 2013

