



PONTIFICIA  
**UNIVERSIDAD**  
**CATÓLICA**  
DEL PERÚ

# **EXPORTACIONES EN BIONEgocios y Desarrollo Regional**

**Jaime A. García Díaz**  
**Iquitos, Abril 2008**

# Indice

1. Potencial de Loreto
2. Mercados internacionales de biocomercio
3. Conformar sólida oferta exportable, cómo preparar a la empresa
  - a. Gestión comercial
  - b. Gestión de producción
  - c. Gestión empresarial
  - d. Gestión de comercio exterior
4. Requisitos para exportar

# Potencial de Loreto

---

- Diversidad biológica
- Areas para reforestación y forestación
- Agro: 170 mil has de áreas aptas para el cultivo y más de 300 mil has de alta calidad agrológica en las restingas
- Gran potencial desarrollo de acuicultura.
- Sector industrial de exportación en forestales y agroindustria
- Diversidad de artesanía: Artículos de madera, textiles.
- Ecoturismo
- Infraestructura física a ser potenciada: Aeropuerto, energía, comunicaciones, IIRSA.
- Instituciones académicas y de investigación y RRHH

# Mercados internacionales de biocomercio

---

- Mandato de Doha párrafo 31(iii) y 16, BSA
- Integración comercial: Hacia los TLC...
  - EEUU
  - Canadá
  - ALALC/ALADI, CAN, MERCOSUR, Chile, México
  - CSN/IIRSA
  - APEC, UE, Asia
- Comercio y ambiente: Debate incipiente
- AMUMAS: Compromisos ambientales



# Exportaciones de Biocomercio

---

- Definiciones: Agricultura biológica, forestales, fibras naturales, colorantes naturales, productos orgánicos, plaguicidas biológicos, alimentos naturales, plantas medicinales, etc.
- Iniciativas de Biocomercio (Andina) impulsada por UNCTAD
- Tímidos reconocimientos de biocomercio TLC CAN-MERCOSUR
- Caso de Plan Estratégico Nacional de Mercados Verdes de Colombia (bienes ambientalmente sostenibles)
- Necesidad que la sociedad civil y empresarios asuman un rol más activo y lideren iniciativas
- ¿Existen barreras no arancelarias?
- ¿Es una oportunidad para PYME

**PARA APROVECHAR ESTAS  
OPORTUNIDADES, LAS EMPRESAS  
DEBEN CONTAR CON UNA SÓLIDA  
OFERTA EXPORTABLE**

# Cómo preparar a la empresa

---





# Cómo preparar su empresa

---

## **Gestión de comercial**

- Definición del producto o de capacidades
- Identificación de mercados
- Prospección de mercados
- Participación en ferias
- Preparación y envío de muestras
- Negociación comercial

# Cómo preparar su empresa

---

## **Gestión producción**

- Calidad
- Cantidad
- Plazo
- Cumplimiento de normas técnicas del mercado de destino
- Certificación de productos orgánicos
- Certificación de propiedades (nutraceuticos)

# Cómo preparar su empresa

---

## **Gestión empresarial**

- Formalización
- Cumplimiento de obligaciones
- Presentación corporativa
- Finanzas

# Cómo preparar su empresa

---

## **Gestión de Comercio Exterior**

- Envases y embalaje
- Trámites aduaneros y otros
- Incoterms
- Distribución Física Internacional
- Medios de Pago

# Requisitos para Exportar

- Normas sanitarias y fitosanitarias.
- Requisitos de salud, inocuidad e higiene.
- Requisitos de envase y embalaje.
- Requisitos de marcado y etiquetado
- Medidas antiterroristas y antidrogas
- Certificaciones para Productos Orgánicos
- Productos manufacturados y otros
- Prácticas comerciales

