



**Guía Práctica  
para Francia**



Enlace de búsqueda

## Página

- |    |   |
|----|---|
| 3  | Principales Características - Indicadores Económicos  |
| 4  | Intercambio Comercial Perú-Francia (US\$)   |
| 4  | Principales Productos No Tradicionales Exportados de Perú a Francia                                   |
| 5  | Tratados de Libre Comercio y otros Acuerdos Comerciales   |
| 6  | Infraestructura y Logística para el Comercio Exterior   |
| 7  | Operadores Logísticos   |
| 7  | Principales Estudios, Herramientas e Investigaciones Desarrolladas por MINCETUR u otras Instituciones |
| 10 | Principales Instituciones Involucradas con Comercio Exterior en Francia                               |



# Principales Características

- Población: 65.3 millones
- Área Total: 551,500 Km<sup>2</sup>
- Principales socios comerciales: Alemania (16.3%), Bélgica (8.3%), Italia (8%) y China (7.6%) (2009).
- Puesto 26 de 183 países en el Índice de Facilidad para Hacer Negocios (2011).
- Principales regiones exportadoras: Ancash, Arequipa, Callao, Ica, Junín, La Libertad, Lambayeque, Piura y San Martín.

## Indicadores Económicos

Indicadores Económicos	2008	2009	2010
PIB (US\$, miles de millones):	2,865.22	2,656.38	2,582.52
Crecimiento Real del PIB (precios constantes):	0.09%	-2.5%	1.5%
PIB, per cápita (US\$):	45,987.41	42,409.87	41,018.60*
Inflación:	3.2%	0.1%	1.7%

\* Estimado a Abril 2011

Fuentes: Perspectivas de la Economía Mundial, Fondo Monetario Internacional; Índice para Hacer Negocios, Banco Mundial; Mapa de Comercio Internacional, Centro Internacional para el Comercio y Guía de Datos de la CIA.

## Intercambio Comercial Perú-Francia (millones US\$)

	2008	2009	2010
Exportaciones	198.04	169.61	201.92
Importaciones	252.69	193.95	216.63
Balanza Comercial	-54.65	-24.34	-14.72
Intercambio Comercial	450.73	363.56	418.55

Fuente: SUNAT

## Principales Productos No Tradicionales Exportados de Perú a Francia (Valor en FOB US\$ millones)

Partida	Producto	2008	2009	2010
0307291000	Conchas de abanico congeladas, secas, saladas o en salmuera	31.32	32.60	50.88
2005600000	Espárragos preparados o conservados s/congelar	44.90	21.82	22.37
7905000011	Laminados de cinc de espesor ≤ a 0.65 mm	11.23	9.36	10.18
2005991000	Alcachofas	8.54	7.74	8.27
0804400000	Paltas, frescas o secas	5.90	5.51	6.90
6105100051	Camisas de punto de algodón de un solo color, para hombres	1.00	0.82	4.65
3205000000	Lacas colorantes, según preparación referida en Nota 3 de este capítulo, a base de las lacas "C"	1.98	0.95	4.46
0307211000	Conchas de abanico vivas, frescas o refrigeradas	0.67	0.90	3.92

Fuente: SUNAT

**NOTA:** Las exportaciones de conchas de abanico congeladas, secas, saladas o en salmuera crecieron un 165%, mientras que las exportaciones de conchas de abanico vivas, frescas o refrigeradas experimentaron un crecimiento de casi 600% durante el periodo 2008-2010. Otros productos que tuvieron un crecimiento destacado fueron las camisas de punto de algodón de un solo color y las lacas colorantes.

## Tratados de Libre Comercio y otros Acuerdos Comerciales

**Acuerdo Comercial entre la Unión Europea (UE) y los Países Andinos:** Culminado de negociar por Perú y la UE en Febrero de 2010. Queda pendiente la traducción a 27 idiomas y aprobación por parte del Parlamento Europeo y el Congreso de Perú, las cuales se realizarán durante 2011. A partir del segundo semestre del 2012 el Acuerdo garantizará la entrada libre de aranceles de más del 99% del comercio bilateral con el bloque europeo.

El Acuerdo además de otorgar beneficios arancelarios, incluye temas relacionados a la inversión, propiedad intelectual, compras gubernamentales, medio ambiente, entre otros.

 <http://www.mincetur.gob.pe/newweb/Default.aspx?tabid=3639> y para consultas específicas ponerse en contacto con [consultastlc@mincetur.gob.pe](mailto:consultastlc@mincetur.gob.pe)

**Sistema Generalizado de Preferencias (SGP):** Implementado desde 1971 por la UE. En el 2004 se adoptaron las nuevas directrices generales compatibles con la OMC para el próximo ciclo de diez años y en Junio 2005 se adoptó el nuevo esquema del SGP+ (2005 – 2015). Las disposiciones referentes al “SGP+” se comenzaron a aplicar a partir de Julio 2005. Debido a las preferencias arancelarias del SGP+, así como las del SGP General y las de nación más favorecida (NMF) que goza el Perú, actualmente más del 90% de las exportaciones peruanas a la UE han ingresado a esta región libre de arancel.

 [http://www.mincetur.gob.pe/comercio/OTROS/relac\\_peru\\_ue.htm](http://www.mincetur.gob.pe/comercio/OTROS/relac_peru_ue.htm).

- **Normas de Origen del SGP+:** Se requiere Certificado de Origen (Modelo A) para solicitar que se apliquen los aranceles preferenciales del SGP+. Este certificado debe de tener vigencia por 10 meses, a partir de la fecha de emisión del certificado.

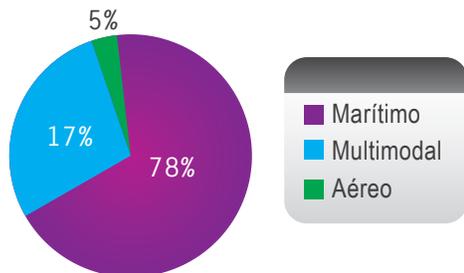
 [http://www.mincetur.gob.pe/newweb/portals/0/comercio/certf\\_origen/Guia\\_Usuario-Normas\\_de\\_Origen\\_SGP\\_UE.pdf](http://www.mincetur.gob.pe/newweb/portals/0/comercio/certf_origen/Guia_Usuario-Normas_de_Origen_SGP_UE.pdf) (Ver Sección 4 - Prueba de Origen).

**Global GAP:** Anteriormente conocida como EUREPGAP, Global GAP es una entidad de certificación privada que establece estándares voluntarios para la certificación de los procesos de producción de productos agrícolas alrededor del mundo. Sus miembros se comprometen a responder a los consumidores con respecto a seguridad alimentaria, protección de animales, protección del medio ambiente y la protección del trabajador. En este momento cuenta con más de 100 países participantes, entre ellos Francia.

 [http://www.globalgap.org/cms/front\\_content.php?idcat=9](http://www.globalgap.org/cms/front_content.php?idcat=9).

## Infraestructura y Logística para el Comercio Exterior

Modo de Transporte Utilizado para la Exportación



Puntos de Ingreso Principales en Francia

- Puerto de Le Havre
- Puerto de Montoir de Bretagne
- Puerto de Rotterdam (Holanda)
- Puerto de Fos Sur Mer
- Aeropuerto Charles de Gaulle/Paris

Fuente: SUNAT

## Operadores Logísticos

- Asociación de Agentes de Aduanas del Perú (<http://www.aaap.org.pe/>)
- Asociación Marítima del Perú (<http://www.asmarpe.org.pe>)
- Asociación Peruana de Operadores Portuarios (<http://www.asppor.org.pe>)
- Consejo Nacional de Usuarios de Distribución Física Internacional (<http://www.conudfi.org.pe/quienes.php>)

## Principales Estudios, Herramientas e Investigaciones Desarrolladas por MINCETUR u otras Instituciones

- *POM UE1 – Plan de Desarrollo de los Mercados de Alemania, Francia y España*

Este POM incluye perfiles sobre los sectores/subsectores agrícola y agroindustrial, textil, pesca, artesanía, madera, servicios, flores, peces ornamentales, productos orgánicos y productos de comercio justo.

Entre los productos con mayor potencial se encuentran:

### Uva y Palta

- En el caso de uvas, la variedad Red Globe es la que tiene más oportunidad. El potencial para desarrollar el mercado francés es considerable. En el 2010 las exportaciones de uvas peruanas a Francia no alcanzaron el 0.15% de los US\$ 180 millones que se exportaron durante el año. Los Países Bajos (13%), Reino Unido (7%) y España (5%), son los principales destinos en Europa.
- En caso de la palta, la ventana de contra-estación se comparte con Sudáfrica, sin embargo las exportaciones del Perú han venido incrementándose pues sus cultivos son más jóvenes.

### Maca y Fruta Seca Tropical

- La maca es un producto con potencial y que tiene muy buena aceptación, por lo que se sugiere mejorar el diseño de envases y presentaciones para Francia. Se recomienda buscar mercado para la maca en el segmento deportista y diseñar una estrategia de comunicación de sus beneficios para la salud.
- Con respecto a la fruta seca tropical, se observa un potencial crecimiento para plátanos, mangos, papayas, piñas y aguaymanto, deshidratados.

### Pescados y Mariscos

- Aprovechar aceptación de conchas de abanico y langostinos peruanos, para introducir posteriormente otros pescados y mariscos al mercado francés.
- La anchoveta tiene un buen potencial en Francia siempre y cuando se presente en conserva. La anchoa es otra posibilidad de presentación para este producto.
- El Perú solo exporta el cangrejo como carne o pinzas, pero es un mercado de gran potencial y volumen a explorar. Es importante desarrollar una oferta exportable más agresiva para el calamar y la pota. La caballa es otro producto que puede tener potencial.

### Confecciones de Algodón y Alpaca

- Para obtener mejores resultados los exportadores peruanos deben considerar la presentación, en forma agrupada, de colecciones propias y desarrollar más moda y diseño. El desarrollar una certificación nacional de comercio justo para los productos textiles de exportación podría ser una distinción importante.
- Con respecto a los productos de alpaca, se recomienda eliminar el termino “baby” a fin de no dar a entender la esquila de alpacas bebé.
- El algodón ecológico es un producto con mucha aceptación y potencial de crecimiento en el mercado francés. Los exportadores peruanos deben explorar el nicho de mercado para las medias

y calcetines de algodón ecológico con tintes naturales. Otros productos de algodón que tienen posibilidades son los t-shirts, camisas para hombre, blusas para mujeres y niñas, batas, pijamas y zapatillas de levantar.

- Un nicho de mercado alternativo puede ser el de los productos para el hogar hechos a mano o tejidos a mano con colores y tintes naturales. Francia está entre los importadores mundiales más prominentes en la categoría de productos para el hogar.

## Artesanía

- Los compradores franceses están interesados en las artesanías textiles, como bolsas y carteras. También existen posibilidades para collares artesanales hechos en base a productos naturales, tales como las escamas de pescado.
- Los nacimientos de cerámica pueden tener buena acogida, sobre todo durante la época de Navidad. Se recomienda desarrollar una certificación de comercio justo para las cerámicas.
- Para evitar no poder cumplir con grandes pedidos, se recomienda desarrollar un catálogo de artesanías que se pueda presentar a pequeños comerciantes franceses interesados en importar productos en pequeños lotes.

 [http://www.mincetur.gob.pe/comercio/OTROS/penx/popup\\_1\\_1.htm](http://www.mincetur.gob.pe/comercio/OTROS/penx/popup_1_1.htm) (seleccionar POM UE1)

### • Presentación POM UE1

 [http://www.mincetur.gob.pe/comercio/OTROS/penx/popup\\_1\\_1.htm](http://www.mincetur.gob.pe/comercio/OTROS/penx/popup_1_1.htm) (seleccionar Presentaciones POMs/ Presentación POM UE1)

### • Francia – Guía de Mercado

 [www.sicex.gob.pe](http://www.sicex.gob.pe) (seleccionar País: Francia en Búsqueda por Mercado/Francia, documento PDF)

#### • Mercado de Francia

 [www.siicex.gob.pe](http://www.siicex.gob.pe) (seleccionar País: Francia en Búsqueda por Mercado/Estudio Mercado)

#### • Francia – Ficha Técnica

 [www.siicex.gob.pe](http://www.siicex.gob.pe) (seleccionar País: Francia en Búsqueda por Mercado/Ficha Técnica)

Para estudios y perfiles adicionales desarrollados por otras entidades

 [www.siicex.gob.pe](http://www.siicex.gob.pe) (seleccionar País: Francia en Búsqueda por Mercado/Estudio Mercado).

## Principales Instituciones Involucradas con Comercio Exterior en Francia

- Embajada del Perú en Francia (<http://www.amb-perou.fr/>)
- Instituto Nacional de Estadísticas y Estudios Económicos (<http://www.insee.fr/en/default.asp>)
- Federación de Empresas de Comercio y Distribución (FCD) (<http://www.fcd.asso.fr/>)
- Confederación Francesa de Comercio entre Empresas (CGI) (<http://www.cgicf.com/>)
- Unión de Comercio del Centro (UCV) (<http://ww.ucv.com/>)
- Cámaras de Comercio e Industria Francesas en el Extranjero (<http://www.ccife.org>)
- Cámara de Comercio e Industria Peruano-Francesa (en el Perú) (<http://www.cci pf.com/>)