

**Perfil Logístico:**

Francia



## CONTENIDO

I.	INTRODUCCIÓN .....	5
II.	INDICADORES LOGÍSTICOS .....	7
2.1	Marco General .....	7
2.2	Logistics Performance Index .....	8
2.2.1	Eficiencia Aduanera .....	8
2.2.2	Calidad de la infraestructura .....	9
2.2.3	Competitividad de Transporte Internacional de Carga .....	10
2.2.3.1	Competencia y Calidad en los servicios logísticos .....	10
2.2.3.2	Capacidad de seguimiento y rastreo de envíos .....	11
2.2.3.3	Puntualidad en el transporte de carga .....	12
2.3	Doing Business .....	12
2.3.1.1	Facilidad de hacer negocios .....	12
2.3.2	Apertura de una empresa .....	13
2.3.2.1	Pago de impuestos .....	14
2.3.2.2	Comercio Fronterizo .....	14
2.3.2.3	Cumplimiento de contratos .....	15
III.	ENTIDADES REGULADORAS .....	16
3.1	Entidades que regulan la cadena logística en la salida de productos en el Perú .....	16
3.1.1.1	Superintendencia Nacional de Administración Aduanera y Tributaria (SUNAT) .....	16
3.2	Entidades que regulan la cadena logística de ingreso a Francia .....	17
3.2.1	Dirección General de Aduanas de Francia (DGDDI) .....	17
3.3	Comparación de Entidades Regulatorias en el Perú y Francia .....	18
IV.	REGULACIÓN ADUANERA, TRATAMIENTO ARANCELARIO Y OTROS IMPUESTOS DE IMPORTACIÓN, ACUERDOS COMERCIALES EN EL SECTOR VESTIMENTA .....	19
4.1	Documentación aduanera a presentar .....	19
4.1.1	Para la exportación .....	19
4.1.2	Para la importación .....	19
4.2	Estructura Comunitaria .....	20
4.3	Ad valorem e impuestos de importación .....	23
4.3.1.1	Aranceles .....	23

4.3.1.2	Impuesto al Valor Agregado (TVA).....	24
4.4	Procedimientos de importación .....	24
4.5	Procedimientos de envío de muestras a ferias.....	25
4.6	Acuerdos Comerciales entre en Perú y Francia .....	26
4.7	Rotulado del empaque y embalaje de las mercancías.....	29
4.8	Otras certificaciones.....	30
V.	PRODUCTOS QUE SE EXPORTAN .....	32
5.1	Posición del sector vestimenta en las exportaciones peruanas al mercado francés .....	32
5.2	Oferta exportable del Sector Vestimenta al mercado francés.....	35
5.3	Modos de Transporte y Puertos/Aeropuerto de Llegada.....	36
5.4	Principales Productos de exportación .....	38
5.4.1	Camisas de punto de algodón con cuello para hombres .....	39
5.4.2	Camisas y blusas de punto de algodón con cuello para damas .....	41
5.4.3	T – shirts de algodón para hombres o mujeres.....	43
5.5	. Envase y embalaje .....	44
5.6	Rotulado de embalaje y de las mercancías.....	45
VI.	INFRAESTRUCTURA LOGÍSTICA DE FRANCIA.....	46
6.1	Infraestructura Marítima.....	46
6.1.1	Puerto de Havre.....	46
6.1.2	Puerto de Marsella Fos .....	49
6.2	Infraestructura Aérea .....	51
6.2.1	Aeropuerto internacional de Paris.....	51
6.2.2	Aeropuerto Internacional de Burdeos (Burdeaux).....	53
6.2.3	Aeropuerto Internacional de Nice .....	54
6.3	Conectividad marítima y aérea del Perú y aérea Perú – Francia .....	55
6.4	Conectividad Aérea Perú – Francia.....	58
VII.	OPERADORES LOGÍSTICOS.....	59
7.1	Operadores Logísticos .....	59
7.2	Estimación de costos Logísticos.....	61
7.2.1	Costos de origen.....	63
7.2.2	Costos en Flete .....	64
7.2.3	Costos en Destino .....	67
7.2.4	Costos Totales.....	67

VIII.	MODELOS DE CENTROS DE DISTRIBUCIÓN .....	75
8.1	Introducción .....	75
8.2	Centros de distribución y promoción estudiados .....	76
8.2.1	Agencia de promoción de exportaciones e inversiones de Brasil (APEX – Brasil) .....	76
8.2.2	PROMEXICO .....	76
8.2.3	ICEX España Exportaciones e Inversiones .....	76
8.2.4	Dirección de Promoción de Exportadores de Chile (PROCHILE) .....	77
8.3	Ubicación Geográfica.....	77
8.4	Características de las instalaciones.....	78
8.5	Servicios que se brindan y beneficios para los usuarios .....	79
8.6	Tamaño, tiempo de concesión y tarifas de uso de los centros y sus servicios .....	82
8.7	Conectividad.....	84
IX.	MODELOS DE SISTEMAS DE COMERCIALIZACIÓN.....	85
9.1	Canales de comercialización del sector textil .....	85
9.2	Tendencias en la cadena de comercialización del sector textil en Francia .....	86
9.2.1	Mayor especialización de los pequeños comerciantes .....	86
9.2.2	Ventas directas y online están tomando mayor participación en el mercado .....	86
9.2.3	Aumento de la frecuencia y flexibilidad de compra genera una necesidad de lotes más pequeños para la entrega de la ropa de forma más rápida y frecuente.....	87
9.2.4	Importancia de la sostenibilidad y transparencia continua en crecimiento .....	87
9.2.5	Necesidad de que las cadenas logísticas sean más flexibles y cortas .....	87
X.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....	88

## I. INTRODUCCIÓN

En el contexto actual y con el fin de incentivar las exportaciones de productos peruanos en el sector textil al mercado de Francia, PROMPERU ha decidido elaborar un Estudio de los Aspectos Logísticos para dicho destino, el cual tiene como objetivo, permitir a los exportadores acceder a información logística, dar visibilidad acerca de las entidades que regulan la salida y entrada de productos de dicho sector tanto en Perú como en Francia, el proceso de importación paso a paso, los aranceles y diferentes impuestos a pagar, la oferta exportable de productos del sector del Perú, la infraestructura marítima y aérea de dicho país, la conectividad marítima y aérea, los servicios que ofrecen los operadores logísticos para este mercado, los costos logísticos asociados tanto con la exportación de este sector, al igual que la identificación de modelos de distribución y canales de distribución, los cuales han sido desarrollados en el presente estudio

De acuerdo con el **Índice de Competitividad Global (LPI) 2016**, Francia se ubica en el puesto **16 de 160 países** analizados según el estudio del Banco Mundial, situándose por encima de Suiza, países de oriente como la República de Corea, y si mencionamos a Latinoamérica, tiene una posición muy superior a la Chile (46), México (54) y Perú (69).

**Acorde con el indicador del Doing Business**, Francia se ubica en la posición n° **28** por debajo de economía como la **República de Corea, Reino Unido, Estados Unidos y Alemania**, pero en una ubicación superior a la de **Japón, México, Chile y Perú** sobre un total de **190 economías**.

Las entidades que regulan la cadena logística de exportación de productos peruanos de la industria de la vestimenta al mercado de Francia son la SUNAT y su contraparte francesa, la **Dirección General de Aduanas (DGDDI)**, entidad encargada de supervisar el cumplimiento de la legislación aduanera, así como de aplicar la política arancelaria y no arancelaria vigente en este país sobre las importaciones.

Gracias al Acuerdo de Libre Comercio entre el Perú y la Unión Europea, vigente desde marzo del 2013, un gran número de productos peruanos gozan de tratamiento arancelario preferencial a su entrada en territorio francés.

Los productos de la industria de la vestimenta, es decir, aquellos comprendidos en los capítulos 61, 62 y 63 del Sistema Armonizado, gozan de entrada libre de aranceles al mercado europeo (incluyendo a Francia) desde la entrada en vigencia del Acuerdo de Libre Comercio: el arancel aplicado es equivalente al 0.0%.

La industria de la vestimenta representó apenas 6% del valor FOB total exportado al mercado francés durante el año 2016, el cual fue dominado por los sectores agrícola, pesquero y petrolero. Muchos productos se exportan aun en volúmenes pequeños y de manera esporádica. Las exportaciones del

sector vestimenta al mercado francés están constituidas por una amplia variedad de productos, cuyos volúmenes varían de manera irregular de año a año, aunque se aprecia el posicionamiento de las camisas con cuello como producto estrella, en especial aquellas de algodón (tejido de punto). Estos productos se envían tanto por vía aérea (vía París) como por vía marítima (vía Le Havre).

Respecto a la infraestructura de Francia, el puerto que tiene mayor representación para las exportaciones peruanas es el de Le Havre, el costo del flete marítimo tiene un rango de US\$1,700 a US\$ 2,000 aproximadamente.

El Aeropuerto Charles de Gaulle, es el principal punto de ingreso de las exportaciones peruanas, el costo del flete aéreo para dicho aeropuerto es de US\$ 2.46 usd el kilo. En el análisis de los costos, los costos en destino son los que tienen mayor representación, esto debido al pago de IVA o el VAT el cual se deduce del 20% de la base imponible, la comisión de agente fluctúa aproximadamente los \$USD 100 dólares por Bill of landing.

Los centros de promoción y distribución en general se caracterizan por brindar apoyo al exportador para su eficaz inserción en el mercado local de su interés. Las experiencias analizadas (APEX-Brasil, PROMEXICO, ICEX España y PROCHILE) ofrecen tres ejes centrales de servicios: inteligencia de mercado local, promoción de negocios y apoyo a la instalación, con tarifas flexibles dependiendo del tamaño de la empresa y del período de utilización del servicio.

En su mayoría, ofrecen al exportador infraestructura de Centro de Negocios (oficinas, salas de reunión y de exposiciones), ubicándose en las principales capitales europeas. En el caso de Francia, los centros de distribución se ubican en París, capital del país y punto próximo a los principales puertos del norte de Europa (Le Havre, Antwerpen, Rotterdam, entre otros).

Respecto a los canales de distribución, se identificaron tres canales de comercialización, el canal retail, agentes / brokers y el tercer canal el de los importadores/ distribuidores mayoristas.

Entre las principales tendencias de los canales de comercialización cabe señalar a la reducción de intermediarios, canales más cortos y flexibles, la importancia de la sostenibilidad y responsabilidad social y el incremento del comercio electrónico en el perfil de compra del consumidor francés.

## II. INDICADORES LOGÍSTICOS

Este capítulo se organiza en tres apartados, en el primer apartado se brindará un marco general de la situación actual de Francia desde el enfoque de los indicadores emitidos por: **Logistics Performance Index y El Doing Business**.

En el segundo apartado se realizará un análisis más profundo del LPI y se realizará la comparación entre el año 2016 y 2014 junto con el análisis de 8 economías en total. En el tercer apartado, se desarrolla el análisis del Doing Business 2016 tomando como línea de base el 2014.

### 2.1 Marco General

El objetivo del primer apartado es describir la situación actual de Francia en términos logísticos. El Índice de Competitividad Global 2016, nos indica que Francia se ubica en el puesto 16 de 160 países analizados según el estudio del Banco Mundial, situándose por encima de Suiza, países de oriente como la República de Corea, y si mencionamos a Latinoamérica, tiene una posición muy superior a la Chile (46), México (54) y Perú (69).

Pais	Año	LPI Rango
Alemania	2016	1
Luxemburgo	2016	2
Suecia	2016	3
Países Bajos	2016	4
Singapur	2016	5
Bélgica	2016	6
Austria	2016	7
Reino Unido	2016	8
Hong Kong, China	2016	9
Estados Unidos	2016	10
Suiza	2016	11
Japón	2016	12
Emiratos Árabes Unidos	2016	13
Canadá	2016	14
Finlandia	2016	15
Francia	2016	dieciséis
Dinamarca	2016	17

FUENTE: <https://lpi.worldbank.org/international/global>

Acorde con el indicador del Doing Business, de igual forma emitido por el Banco mundial anualmente, Francia se ubica en la posición n° 27 por debajo de economía como la República de Corea, Reino Unido, Estados Unidos y Alemania, pero en una ubicación superior a la de Japón, México, Chile y Perú sobre un total de 190 economías.

En el apartado siguiente se analizará a profundidad la composición de estos indicadores mundiales de competitividad.



FUENTE: DOING BUSINNES <http://www.doingbusiness.org/rankings>

## 2.2. Logistics Performance Index

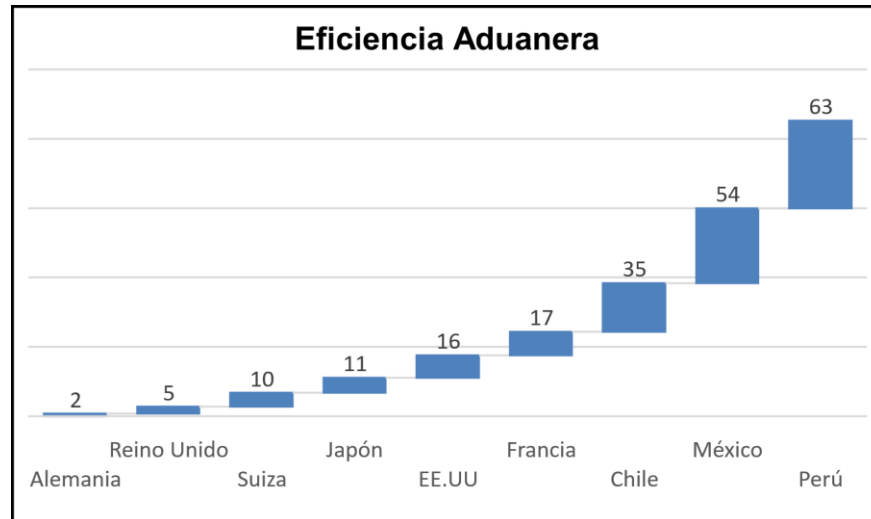
Acorde con este informe, y de acuerdo al gráfico Francia ocupa la posición 16 en el año 2016, subiendo 3 posiciones respecto al año 2014, en el cual se ubicó en la posición número 13. A continuación analizaremos los indicadores contenidos dentro del Indicador de Desempeño Logístico.

### 2.2.1 Eficiencia Aduanera

En este indicador mide la eficiencia aduanera y el desaduanaje en frontera, así como también la armonización de una economía a los procedimientos aduaneros y estándares internacionales, Francia se ubica en la posición n° 17 en el 2016, ascendiendo una posición respecto al año 2014.



Ubicándose dentro del ranking debajo de Alemania (2), Reino Unido (5), EEUU (16), Japón (11), Suiza (10), pero por encima de economías como Chile (35), México (54) y Perú (63).

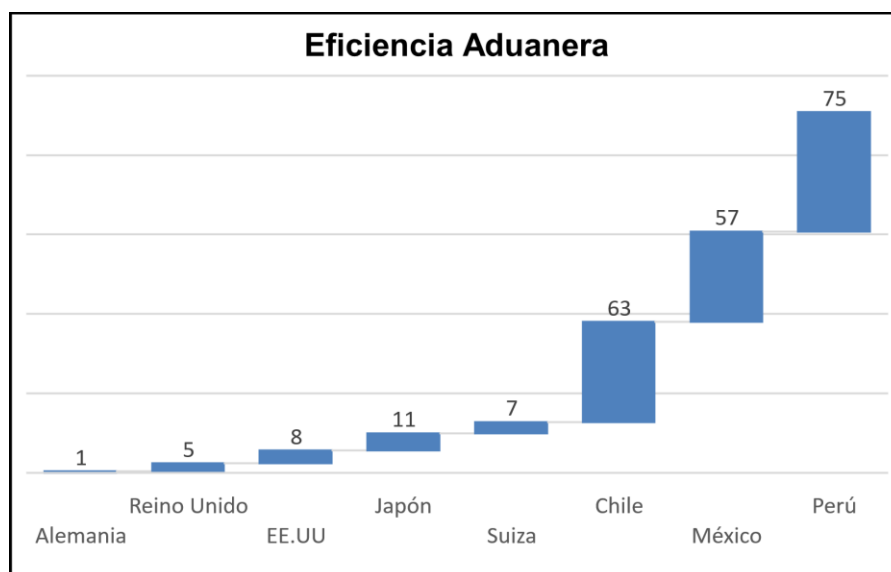


FUENTE: <https://ipi.worldbank.org/international/global>

### 2.2.2 Calidad de la infraestructura

En este indicador se mide la calidad del comercio y la infraestructura portuaria, aérea, carretera, férrea, almacenamiento y telecomunicaciones e IT.

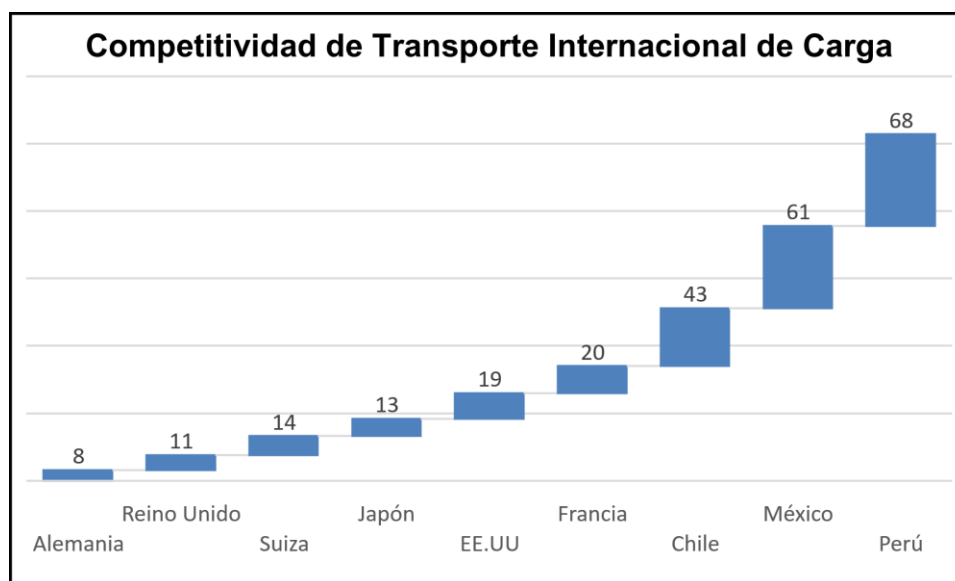
Francia ocupa la posición N°15 en el 2016, escalando 2 posiciones respecto al 2014. Alemania mantiene su liderazgo en este indicador ubicándose en la posición N° 1, Reino Unido (5), EEUU (8), Japón (11) y Suiza (7), las cuales tienen ubicaciones superiores al país de estudio, pero Francia se ubica por encima de Chile (63), México (57) y Perú (75)



FUENTE: <https://ipi.worldbank.org/international/global>

### 2.2.3 Competitividad de Transporte Internacional de Carga

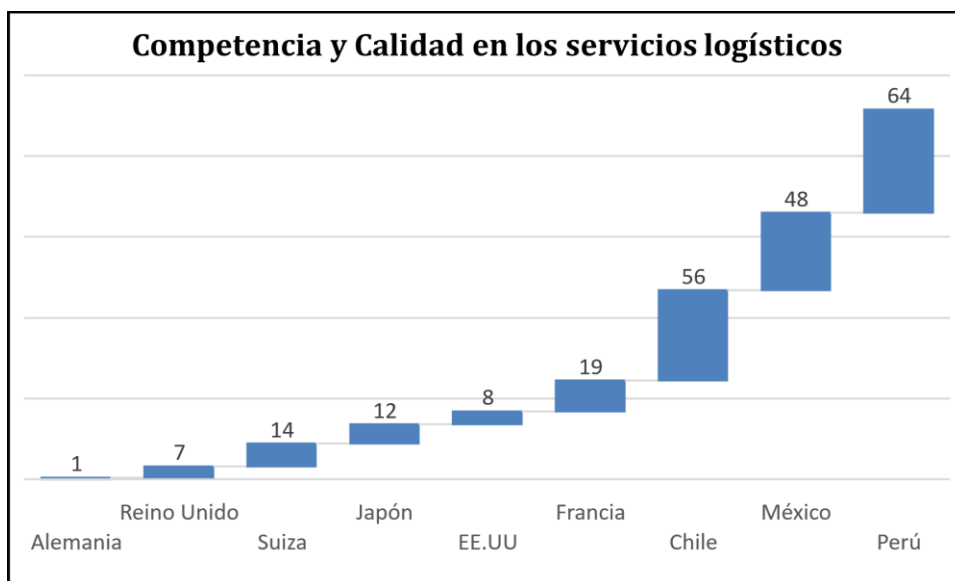
En este indicador se mide la facilidad para realizar envíos a precios competitivos, en el cual Francia ocupa la posición 20 en el 2016 y en el 2014 se ubicaba en la posición 7. Alemania se ubica en la posición 8, y los países que continúan en posiciones por debajo del país de estudio son: Reino Unido (11), Suiza (14), Japón (13), Estados Unidos (19), México (61), Chile (43) y Perú en la ubicación 68.



FUENTE: <https://lpi.worldbank.org/international/global>

#### 2.2.3.1 Competencia y Calidad en los servicios logísticos

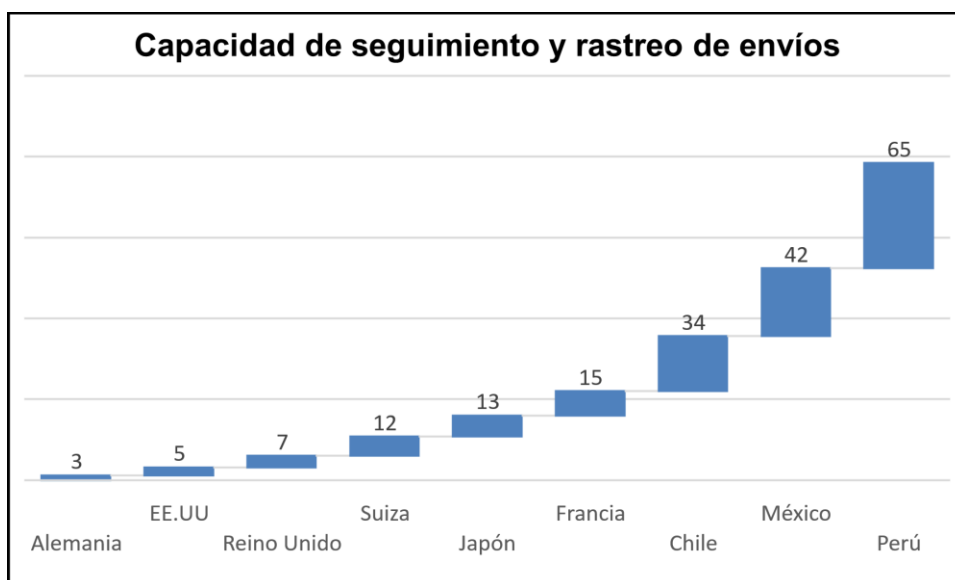
Tal como su nombre lo indica, en este criterio se mide la competencia y calidad de los servicios logísticos ofrecidos por los proveedores de servicios, tomando como base que actualmente nos encontramos en un entorno donde los compradores requieren saber cuándo se hará la entrega de su carga, con lo cual se requiere de contratar empresas que ofrezcan servicios de calidad, convirtiéndose en retos para los agentes de servicio y para los gobiernos en brindar herramientas que faciliten el comercio. Francia en este indicador se ubica en la posición 19, ascendiendo cuatro escalones respecto al informe del 2014. Países como Alemania (1), Reino Unido (7), EEUU (8), Japón (12) se encuentran en ubicaciones superiores respecto al país de estudio.



FUENTE: <https://lpi.worldbank.org/international/global>

### 2.2.3.2 Capacidad de seguimiento y rastreo de envíos

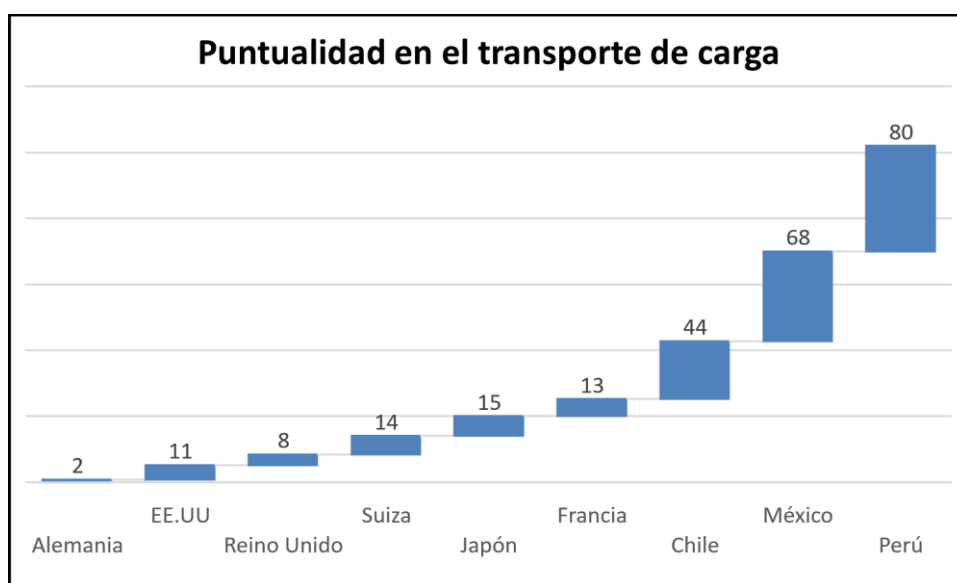
En este ámbito se mide la capacidad para hacer seguimiento y rastreo de una carga, el cual es un indicador esencial dentro de los servicios de entrega de la cadena logística. Francia, en el 2016 se ubica en la posición 15, ascendiendo 3 puestos de su ubicación respecto al 2014. Dentro del ranking se ubica por encima de países latinoamericanos como México (48), Chile (34), Perú (65).



FUENTE: <https://lpi.worldbank.org/international/global>

### 2.2.3.3 Puntualidad en el transporte de carga

En este indicador se mide la frecuencia con la cual las cargas arriban a su destino dentro de lo programado o en los tiempos de entrega estipulados. Como se puede observar en la gráfica, Francia ocupa la posición 13, descendiendo dos posiciones respecto al 2014. Asimismo, Francia se ubica por debajo de Alemania (2), Reino Unido (8), Estados Unidos (14), y Japón (15), pero en ubicaciones superiores a las de Suiza (14), Chile (44), México (68) y Perú (80).



FUENTE: <https://lpi.worldbank.org/international/global>

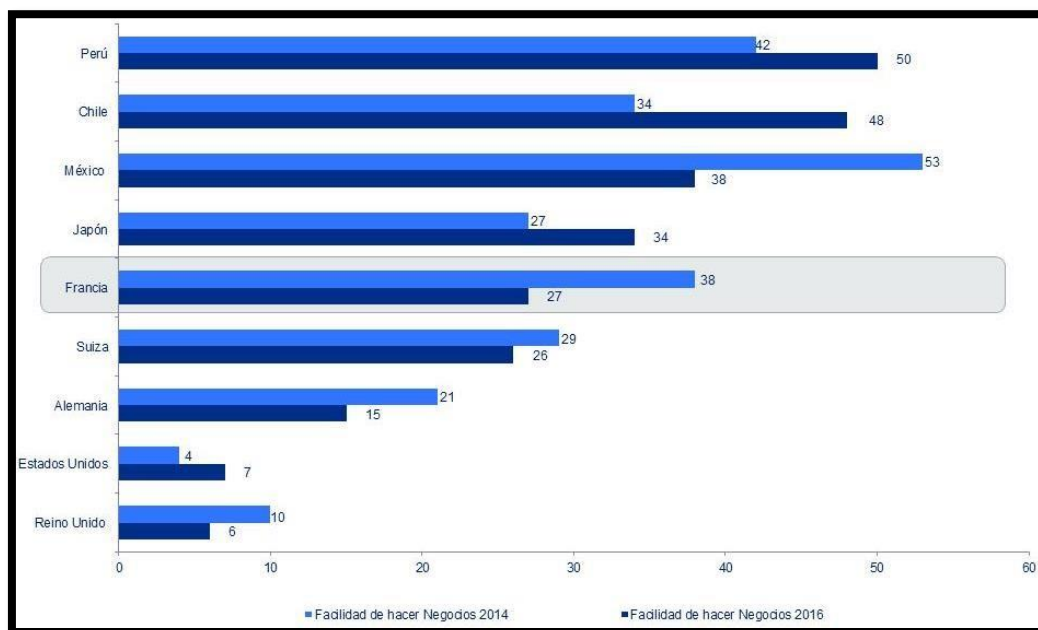
## 2.3 Doing Business

En el presente apartado, se realizará el análisis de cinco indicadores del Doing Business: Facilidad para hacer negocios, apertura de una empresa, pago de impuestos, comercio fronterizo y cumplimiento de contratos. A continuación, se desarrollarán los siguientes subíndices:

### 2.3.1.1 Facilidad de hacer negocios

En el ámbito de la facilidad para hacer negocios, Francia se ubica en la posición n°27 en el 2016 en el ranking emitido por el Banco Mundial de un total de 189 economías. Respecto al 2014, ha escalado 11 posiciones. En las principales ubicaciones se encuentra Reino Unido (6), Estados Unidos (7), Alemania (15).

**Ranking Facilidad para hacer Negocios Francia 2014,2016**

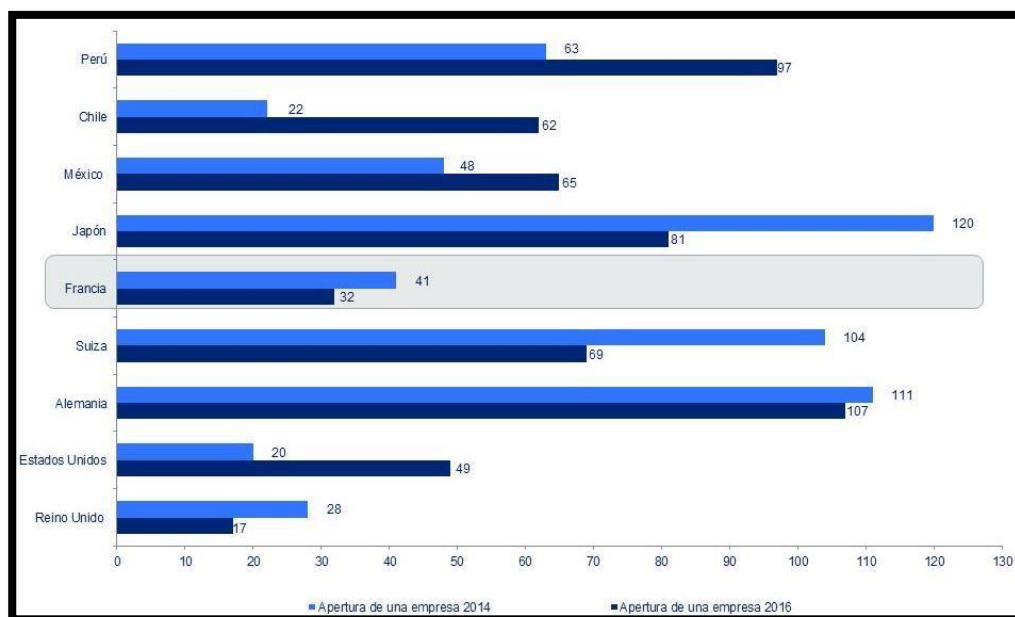


FUENTE: <http://www.doingbusiness.org/>

### 2.3.2 Apertura de una empresa

En este subíndice, Francia se encuentra en la posición 32 ascendiendo 9 posiciones en el ranking mundial, esto debido básicamente a que el tiempo para registrar una empresa se ha reducido de 6 a 4 días. Los países que se encuentran en posiciones inferiores a Francia son: Estados Unidos (49), Alemania (107), Japón (81), entre otros.

#### Ranking Francia Doing Business 2014,2016

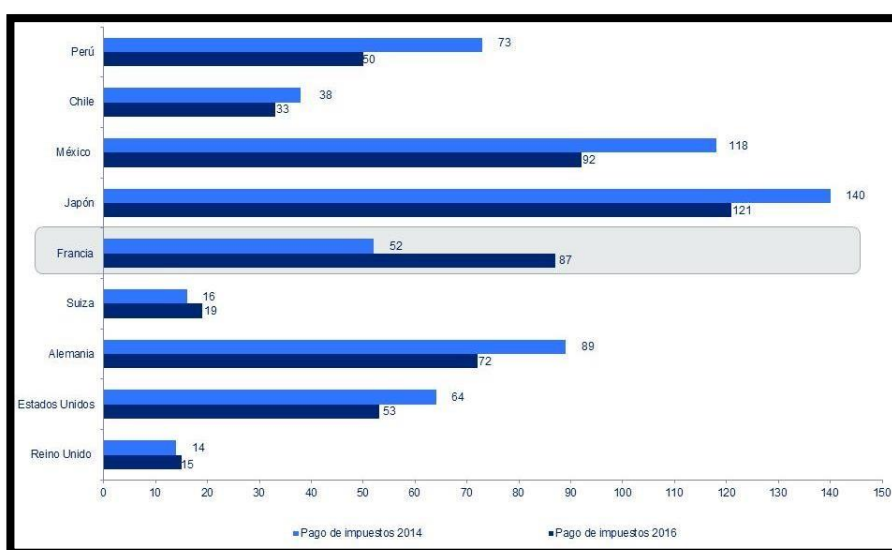


FUENTE: <http://www.doingbusiness.org/>

### 2.3.2.1 Pago de impuestos

Respecto a este indicador, como se puede apreciar en este gráfico, Francia se ubica en la posición n°87 en el 2016, mostrando una gran caída respecto al 2014, donde se ubica en la posición 52, esto debido a que el número de pagos realizados por año por concepto de impuestos se ha incrementado de 7 veces a 8, y también se ha presentado un incremento en el número de horas invertidas por las empresas para realizar los pagos de impuestos y otros gastos

#### Ranking Francia Doing Business 2014,2016



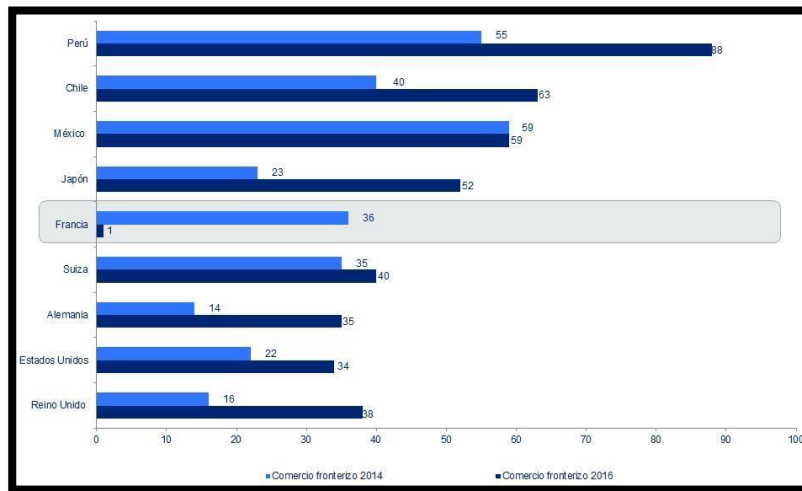
FUENTE: <http://www.doingbusiness.org/>

### 2.3.2.2 Comercio Fronterizo

En este indicador, Francia se ubica en la posición N°1, esto debido básicamente a un incremento en su competitividad respecto a los costos de exportación e importación, mientras que, en el año 2014, los costos de exportación rodeaban los \$ 1,335 usd y los costos de importación bordeaban los \$ 1,445 usd.

Acorde con el ranking emitido este año, los costos de exportación e importación ascienden a \$ 738 usd cada operación. De igual forma se puede apreciar en el análisis de los números de días para exportar e importar, los cuales se han reducido a 1.

## Ranking Comercio Fronterizo 2014,2016

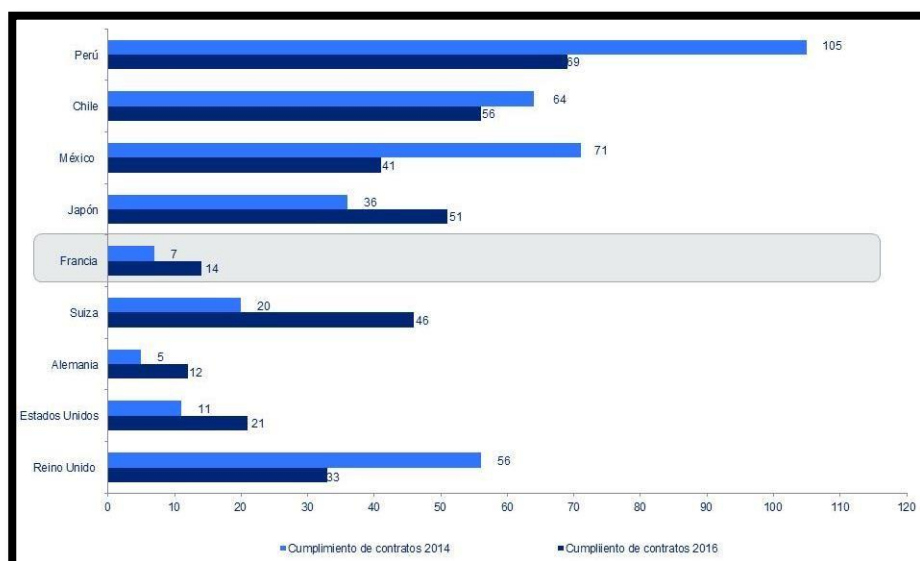


FUENTE: <http://www.doingbusiness.org/>

### 2.3.2.3 Cumplimiento de contratos

En este último indicador, muestra un descenso en la tabla de posiciones de Francia si se considera como punto de referencia al año 2014 en el cual se ubicado en el puesto n° 7. En este último ranking correspondiente al año 2016, se encuentra ubicado en la posición número 14. Sin embargo, no se aprecia un descenso en el número de días para resolver un conflicto el cual asciende a 395 días, el cual se ha mantenido constante en ambos periodos. Respecto al indicador de costo de las tasas judiciales y honorarios de abogados, el cual es de carácter obligatorio y expresado como un porcentaje del valor de la deuda también se ha mantenido constante con 17.4%.

## Ranking Francia Doing Business 2014,2016



FUENTE: <http://www.doingbusiness.org/>

### III. ENTIDADES REGULADORAS

Las instituciones que regulan el comercio de productos peruanos de la industria de la vestimenta al mercado de Francia son la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT), entidad reguladora y fiscalizadora en materia aduanera en el Perú, y la Dirección General de Aduanas (DGDDI)<sup>1</sup> francesa, su correspondiente contraparte en este país.

#### 3.1. Entidades que regulan la cadena logística en la salida de productos en el Perú

##### 3.1.1.1 Superintendencia Nacional de Administración Aduanera y Tributaria (SUNAT)

La Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT), institución pública descentralizada del Sector Economía y Finanzas, es el ente rector en materia tributaria y aduanera a nivel nacional<sup>2</sup>, asumiendo desde inicios de la década pasada estas últimas funciones tras absorber a la Superintendencia Nacional de Aduanas<sup>3</sup>.

Las principales funciones y atribuciones<sup>4</sup> de la SUNAT relacionadas a la administración aduanera son las siguientes:

- Control y fiscalización del tráfico internacional de mercancías que tenga como origen o destino al Perú. La SUNAT es la encargada de la gestión y ejecución de los sistemas de análisis y fiscalización de mercancías para el tráfico internacional en el territorio peruano. En ese sentido, son sus funciones el prevenir, perseguir y denunciar el contrabando y tráfico ilícito de mercancías.
- Determinación y recaudación de los derechos arancelarios sobre las importaciones. La SUNAT tiene a su cargo la determinación y difusión del Arancel Nacional de Aduanas, los tratados y convenios vigentes en materia aduanera, así como las normas y procedimientos relacionados a los mismos. Además, lleva a cabo la recaudación de los tributos aduaneros, así como solicita y ejecuta medidas destinadas a cautelar la percepción de dichos tributos.
- Elaboración de estadísticas de tráfico internacional de mercancías. La SUNAT es la institución que sistematiza y ordena la legislación e información estadística de comercio exterior, a fin de brindar información general sobre la materia.

Entre todas las funciones y atribuciones de la SUNAT, aquellas relacionadas al control y fiscalización del tráfico de mercancías son las de mayor relevancia para el análisis del presente estudio: esta institución regula y supervisa el proceso de salida de territorio nacional de los productos peruanos destinados a la exportación.





FUENTE: <http://www.sunat.gob.pe/>

### 3.2 Entidades que regulan la cadena logística de ingreso a Francia

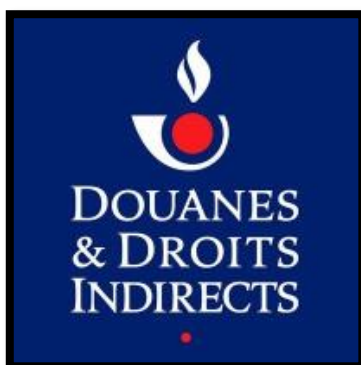
#### 3.2.1 Dirección General de Aduanas de Francia (DGDDI)

Adscrito al Ministerio de Finanzas y Cuentas Públicas<sup>5</sup>, la Dirección General de Aduanas (DGDDI) es el órgano competente en materia aduanera en territorio francés, constituyéndose de esta manera en la contraparte de la SUNAT en dicho país. La Dirección General de Aduanas francesa opera con una red de alrededor de 200 oficinas e instalaciones diversas, así como 270 unidades de vigilancia<sup>6</sup>.

El trabajo de la Dirección General de Aduanas se puede sintetizar en las siguientes funciones:

- Ejercer el control aduanero en Francia, fiscalizando, vigilando y controlando la entrada y salida de mercancías, así como los medios en las que son transportadas. Dentro de esta función se incluye monitorear y combatir el flujo de mercancías peligrosas o ilegales, así como combatir riesgos de fraude.
- Fiscalizar el cumplimiento de las regulaciones de la Unión Europea en materias comercial y sanitaria dispuestas en el marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC).
- Recolectar los impuestos al comercio exterior y al valor agregado aplicados por la Unión Europea, así como aquellos impuestos aplicados a productos como tabaco, alcohol y petróleo.
- Generar estadísticas de comercio internacional de mercancías para su uso por parte de los sectores público y privado.

De acuerdo con lo anteriormente mencionado, la Dirección General de Aduanas es la entidad encargada de regular y supervisar el proceso de entrada a territorio francés de los productos peruanos a dicho país, así como de administrar los aranceles aplicables a los mismos





FUENTE: <http://www.douane.gouv.fr/>

### 3.3 Comparación de Entidades Regulatorias en el Perú y Francia

A continuación, se presenta un cuadro comparativo de entidades reguladoras de la cadena logística de exportación de productos peruanos de la industria de la vestimenta al mercado de Francia. La contraparte de la SUNAT en este país es la Dirección General de Aduanas (DGDDI).

**Cuadro comparativo de entidades reguladoras del Perú y Francia**

PERÚ	
ENTIDAD	PRINCIPALES FUNCIONES
 <p><b>Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT)</b></p>	<p>Regulación y supervisión del <b>proceso de salida de territorio nacional de productos destinados a la exportación</b>, lo que implica:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Supervisar el cumplimiento de la legislación aduanera sobre las exportaciones.</li> <li>• Implementar técnicas de gestión de riesgos a las mercancías exportadas.</li> </ul>
FRANCIA	
ENTIDAD	PRINCIPALES FUNCIONES
 <p><b>Dirección General de Aduanas e Impuestos (DGDDI)</b></p>	<p>Regulación y supervisión del <b>proceso de entrada a territorio de Francia de los productos peruanos</b>, lo que implica:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Supervisar el cumplimiento de la legislación aduanera sobre las importaciones.</li> <li>• Aplicar la política arancelaria y no arancelaria vigente en el país sobre las importaciones.</li> </ul>

FUENTE: SUNAT y Dirección General de Aduanas de Francia (DGDDI).

## IV. REGULACIÓN ADUANERA, TRATAMIENTO ARANCELARIO Y OTROS IMPUESTOS DE IMPORTACIÓN, ACUERDOS COMERCIALES EN EL SECTOR VESTIMENTA

### 4.1 Documentación aduanera a presentar

#### 4.1.1 Para la exportación

En el caso de exportaciones mayores a un valor FOB de US\$ 5,000, la Declaración Aduanera de Mercancías (DAM), así como la demás documentación relacionada con la exportación, se tramita por medio de un agente de aduanas. Por otro lado, las exportaciones de un valor FOB menor a US\$ 5,000, se procesan por medio de una Declaración Simplificada de Exportación (DSE), que se puede procesar por vía electrónica, a través del portal de la SUNAT, o directamente en las ventanillas de la SUNAT. Toda mercancía destinada a la exportación, con ciertas excepciones, debe ser puesta bajo potestad aduanera, para lo cual ingresa a un depósito temporal.

Los documentos exigidos para sustentar la exportación en ambos casos son los mismos: una copia o fotocopia del documento de transporte; una copia del comprobante de pago (factura o boleta de venta); lista de empaque o packing list; y autorizaciones especiales u otros certificados en función de la naturaleza de la mercancía.

La SUNAT, mediante técnicas de gestión del riesgo, determina qué declaraciones son asignadas al canal naranja y cuáles por el rojo. La mayoría de las declaraciones pasan por el canal naranja y se regularizan automáticamente con la sola aceptación de la información digitalizada, indicando que la mercadería queda expedita. Aquellas a las que se asigna el canal rojo requieren revisión documentaria y reconocimiento físico.

#### 4.1.2 Para la importación

El principal documento requerido para el despacho aduanero utilizado en Francia y el resto de la Unión Europea es el Documento Único Administrativo (SAD), el cual deberá ser completado por el importador o por el agente de aduanas que actúa en su representación. El SAD cuenta con un formato oficial<sup>8</sup> aprobado por Dirección General de Aduanas de Francia y en conformidad con el Código Aduanero Comunitario<sup>9</sup>, y debe consignar la siguiente información:

- Identificación del importador o del agente de aduanas en caso este sea el declarante, así como el régimen aduanero solicitado. El declarante debe estar identificado con un número EORI<sup>10</sup>, asignado por la autoridad competente en cada Estado Miembro de la UE y que se utiliza como referencia común para los trámites aduaneros dentro del territorio comunitario.

- El valor en aduana de las mercancías y otros datos suficientes para la determinación y pago de los impuestos al comercio exterior, así como otros aplicables.
- Datos para la descripción de la mercancía como peso bruto y peso neto, cantidad y clase de bultos incluidos en el envío, y descripción comercial de las mercancías.
- El país de origen de la mercancía.

Asimismo, se deben anexar al SAD los siguientes documentos:

- Factura comercial.
- Conocimiento o guía de embarque, revalidado por la empresa transportadora o sus agentes consignatarios, así como el manifiesto de carga.
- Certificado de Circulación de Mercancías para la aplicación del trato arancelario preferencial del Acuerdo de Libre Comercio entre el Perú y la Unión Europea (ver apartado 4.6).
- Documentos que comprueben el cumplimiento de las regulaciones y restricciones no arancelarias aplicables.

De manera previa a la importación, se debe presentar una Declaración Sumaria de Entrada (ENS) a la oficina aduanera de primera entrada en Francia por la vía electrónica. El requerimiento de la ENS forma parte de la Enmienda de Seguridad del Código Aduanero Comunitario de la Unión Europea, aplicable desde el 1 de enero del 2011. La ENS, de manera similar al SAD, presenta información sobre la carga a ser ingresada a territorio francés. De hecho, el SAD puede ser utilizado como ENS, complementándolo con aquella información requerida para considerarse como una declaración completa. Los contenidos requeridos en la ENS se encuentran detallados en el Código Aduanero Comunitario.

## 4.2 Estructura Comunitaria

Tanto el Perú como Francia utilizan el Sistema Armonizado de Descripción y Codificación de Mercancías (SA u HS14), determinado por la Organización Mundial de Aduanas (OMA o WCO15) para describir y codificar las mercancías para comercio internacional. El Sistema Armonizado vigente entró en vigencia el 1 de enero del 2012 y será reemplazado el año 2017 por una nueva versión.

Los productos analizados en el presente estudio se encuentran comprendidos en los siguientes capítulos del Sistema Armonizado 2016:

**Capítulo 61: Prendas y complementos, de vestir, de punto.**

**Capítulo 62: Prendas y complementos, de vestir, excepto los de punto.**

**Capítulo 63: Los demás artículos textiles.**

CÓDIGO	DESCRIPCIÓN ARANCELARIA (SUBCAPÍTULO)
Capítulo 61: Prendas y complementos de vestir, de punto	
6101	Abrigos, chaquetones, capas, anoraks, cazadoras y artículos similares, de punto, para hombres o niños, excepto los artículos de la partida 61.03.
6102	Abrigos, chaquetones, capas, anoraks, cazadoras y artículos similares, de punto, para mujeres o niñas, excepto los artículos de la partida 61.04.
6103	Trajes, conjuntos, chaquetas, pantalones largos, pantalones con peto, pantalones cortos (calzones) y shorts (excepto de baño), de punto, para hombres o niños.
6104	Trajes sastre, conjuntos, chaquetas, vestidos, faldas, faldas pantalón, pantalones largos, pantalones con peto, pantalones cortos (calzones) y shorts (excepto de baño), de punto, para mujeres o niñas.
6105	Camisas de punto para hombres o niños
6106	Camisas, blusas y blusas camiseras, de punto, para mujeres o niñas
6107	Calzoncillos (incluidos los largos y los slips), camisones, pijamas, albornoces de baño, batas de casa y artículos similares, de punto, para hombres o niños.
6108	Combinaciones, enaguas, bragas (bombachas, calzones) (incluso las que no llegan hasta la cintura), camisones, pijamas, saltos de cama, albornoces de baño, batas de casa y artículos similares, de punto, para mujeres o niñas.
6109	«T-shirts» y camisetas, de punto
6110	Suéteres, «pulovers», cardiganes, chalecos y artículos similares, de punto
6111	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto, para bebés.
6112	Conjuntos de abrigo para entrenamiento o deporte (chandales), monos (overoles) y conjuntos de esquí y bañadores, de punto.
6114	Las demás prendas de vestir, de punto.
6115	Calzas, panty-medias, leotardos, medias, calcetines y demás artículos de calcetería, incluso de compresión progresiva, de punto.
6116	Guantes, mitones y manoplas, de punto.
6117	Los demás complementos (accesorios) de vestir confeccionados, de punto; partes de prendas o de complementos (accesorios), de vestir, de punto.
Capítulo 62: Prendas y complementos de vestir, excepto los de punto	
6201	Abrigos, chaquetones, capas, anoraks, cazadoras y artículos similares, para hombres o niños, excepto los artículos de la partida 62.03.
6202	Abrigos, chaquetones, capas, anoraks, cazadoras y artículos similares, para mujeres o niñas, excepto los artículos de la partida 62.04.
6203	Trajes, conjuntos, chaquetas (sacos), pantalones largos, pantalones con peto, pantalones cortos (calzones) y shorts (excepto de baño), para hombres o niños.
6204	Trajes sastre, conjuntos, vestidos, faldas, pantalones y shorts para mujeres o niñas, tejido plano
6205	Camisas para hombres o niños.
6206	Camisas, blusas y blusas camiseras, para mujeres o niñas.
6207	Camisetas, calzoncillos (incluidos los largos y los slips), camisones, pijamas, albornoces de baño, batas de casa y artículos similares, para hombres o niños.

CÓDIGO	DESCRIPCIÓN ARANCELARIA (SUBCAPÍTULO)
6208	Camisetas, combinaciones, enaguas, bragas (bombachas, calzones) (incluso las que no llegan hasta la cintura), camisones, pijamas, saltos de cama, albornoces de baño, batas de casa y artículos similares, para mujeres o niñas.
6209	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, para bebés.
6210	Prendas de vestir confeccionadas con productos de las partidas 56.02, 56.03, 59.03, 59.06 o 59.07.
6211	Conjuntos de abrigo para entrenamiento o deporte (chandales), monos (overoles) y conjuntos de esquí y bañadores; las demás prendas de vestir.
6212	Sostenes (corpiños), fajas, corsés, tirantes (tiradores), ligas y artículos similares, y sus partes, incluso de punto.
6213	Pañuelos de bolsillo.
6214	Chales, pañuelos de cuello, bufandas, mantillas, velos y artículos similares.
6215	Corbatas y lazos similares.
6216	Guantes, mitones y manoplas.
6217	Los demás complementos (accesorios) de vestir confeccionados; partes de prendas o de complemento, de vestir, excepto las de la partida 62.12.
Capítulo 63: Los demás artículos textiles	
6301	Mantas
6302	Ropa de cama, mesa, tocador o cocina
6303	Visillos y cortinas, guardamalletas y rodapiés de cama
6304	Los demás artículos de tapicería
6305	Sacos (bolsas) y talegas, para envasar
6306	Toldos, tiendas y artículos de acampar
6307	Los demás artículos confeccionados, incluidos patrones para prendas de vestir
6309	Artículos de prendería
6310	Trapos, cordeles, cuerdas y cordajes de materia textil, en desperdicios o en artículos inservibles

FUENTE: SUNAT: <http://www.sunat.gob.pe/>

### Ejemplos de comparación entre partidas arancelarias utilizadas en Perú y en Francia

PERÚ (SA)		FRANCIA (TARIC)	
CÓDIG	DESCRIPCIÓN ARANCELARIA	CÓDIGO	DESCRIPCIÓN ARANCELARIA
610510 0051	Camisas de punto de algodón con cuello para hombres	610510 0000	Camisas de punto de algodón para hombres o niños
610610 0031	Camisas y blusas de punto de algodón con cuello para damas	610610 0000	Camisas y blusas de punto de algodón para mujeres y niñas

610910 0031	T-shirts de algodón para hombres o mujeres	610910 0010	T-shirts de punto de algodón
----------------	--	----------------	------------------------------

FUENTE: COMISION EUROPEA ([https://ec.europa.eu/commission/index\\_es](https://ec.europa.eu/commission/index_es)) Y SUNAT <http://www.sunat.gob.pe/>

En caso se requiera consultar el código de 10 dígitos aplicable en Francia equivalente al empleado para exportar el producto desde el Perú, se pueden utilizar tanto los primeros 6 dígitos del código como la descripción arancelaria, aunque siempre es importante consultar al importador la confirmación de que efectivamente sea la partida específica asignada por la Dirección General de Aduanas francesa. La clasificación arancelaria aplicable en Francia (así como la Unión Europea) se puede consultar en la web de la Comisión Europea.

### 4.3 Ad valorem e impuestos de importación

Las importaciones a territorio francés están sujetas al pago de un arancel equivalente a un porcentaje determinado del valor CIF<sup>18</sup> de los bienes importados, siendo la misma variable dependiendo del producto. Además, se aplica el Impuesto al Valor Agregado (TVA), equivalente a una tasa de la suma del valor CIF y el arancel correspondiente. En el caso de los productos peruanos de la industria de la vestimenta peruanos, los valores de estas tasas al año 2016 son de 0.0% y 20.0% respectivamente

#### 4.3.1.1 Aranceles

El Acuerdo de Libre Comercio entre el Perú y la Unión Europea ha permitido que el Perú obtenga acceso preferencial Dial mercado europeo para el 99.3% de su oferta agrícola y el 100% de sus productos industriales. Diversos productos clave peruanos como el espárrago, la palta, el café, la páprika y la alcachofa, entre otros, ingresan al mercado europeo libres de aranceles desde la entrada en vigencia del Acuerdo.

Los productos de la industria de la vestimenta, es decir, aquellos comprendidos en los capítulos 61, 62 y 63 del Sistema Armonizado, gozan de entrada libre de aranceles al mercado europeo (incluyendo a Francia) desde la entrada en vigencia del Acuerdo de Libre Comercio: el arancel aplicado es equivalente al 0.0%.

#### 4.3.1.2 Impuesto al Valor Agregado (TVA)

El impuesto al valor agregado (TVA) aplicado a las importaciones en general en Francia es equivalente al 20% del valor CIF de los productos más los aranceles correspondientes. Dicha tasa es aplicada a los productos de la industria de la vestimenta. Productos tales como alimentos, fertilizantes, y equipo para personas con discapacidad gozan de tasas reducidas de entre 5.5% y 10%. La información precisa sobre las tasas de TVA vigentes se puede consultar en la web de la Dirección General de Aduanas.

#### 4.4 Procedimientos de importación

Los procedimientos de importación en territorio francés se encuentran regulados por el Código Aduanero Comunitario de la Unión Europea, que garantiza prácticas aduaneras uniformes en todos los países de la UE, así como cuestiones de esta índole relacionadas con el comercio con países fuera de este territorio común.

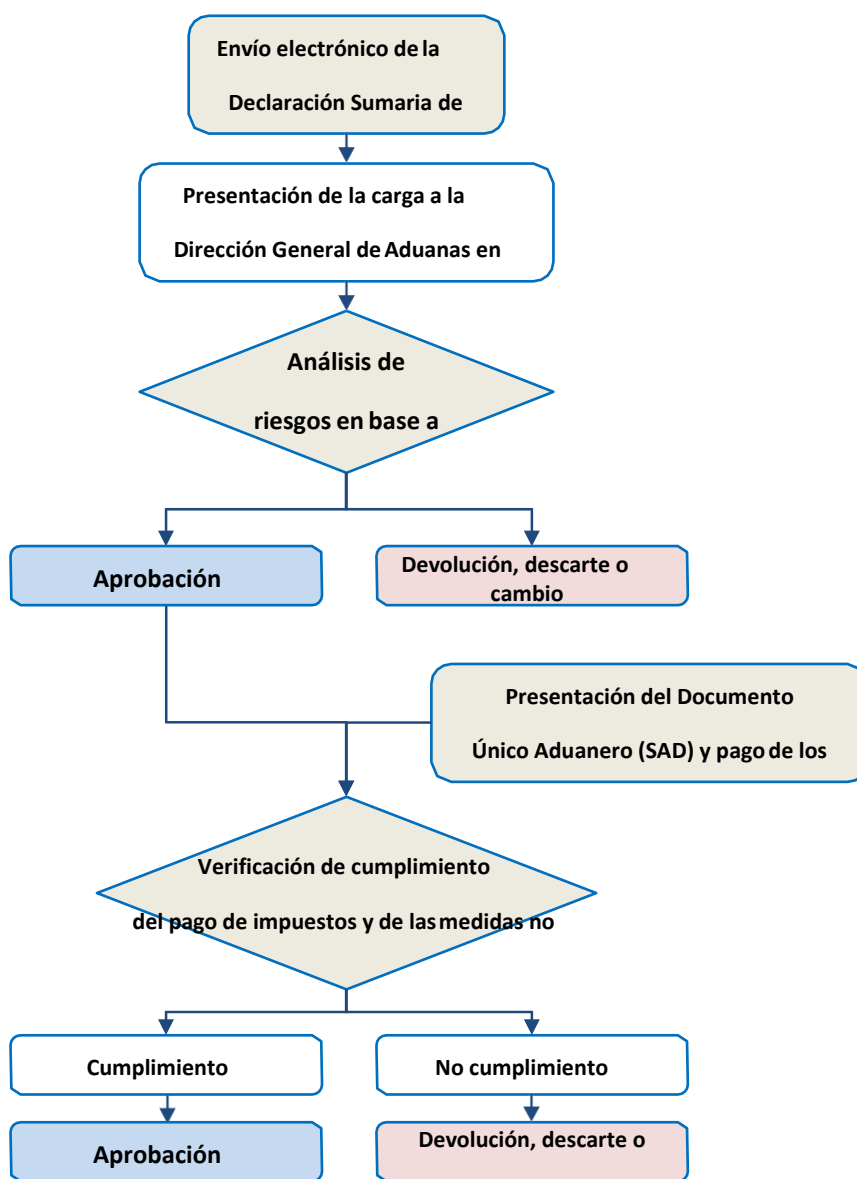
De manera previa a la importación, el transportista o el importador de las mercancías que serán introducidas en territorio francés deberán enviar la Declaración Sumaria de Entrada (ENS) a la oficina aduanera de primera entrada en Francia por la vía electrónica a través del Sistema de Control de Importaciones (ICS). La presentación de la ENS debe efectuarse al menos 24 horas antes de la carga en el puerto de salida, si se trata de contenedores de carga marítima, o 4 horas antes de la llegada al aeropuerto de destino si se utiliza la vía aérea.

Al llegar al puerto o aeropuerto de destino, las mercancías son presentadas y quedan bajo control de la Dirección General de Aduanas francesa en situación de depósito temporal, en la que pueden permanecer hasta un máximo de 45 días, en caso estas hayan sido transportadas por la vía marítima, o hasta 20 días en caso el ingreso a territorio francés haya sido efectuado por la vía aérea. La oficina aduanera receptora de la ENS lleva a cabo un análisis de riesgos en base al cual determina si se autoriza la descarga de las mercancías o se toma alguna otra medida.

Se presenta el Documento Único Administrativo (SAD) ante la Dirección General de Aduanas y se pagan los impuestos correspondientes (aranceles e impuesto al valor agregado). El SAD puede ser presentado de manera presencial en la oficina aduanera que corresponda o por la vía electrónica en la web de la Dirección General de Aduanas. Una vez pagados los impuestos correspondientes y verificado el cumplimiento de las medidas no arancelarias aplicables, las mercancías se consideran “despachadas a consumo”, y pueden ser entregadas al importador.



## Flujo del procedimiento de importación en Francia



FUENTE: Elaboración propia basado en la Comisión Europea y Dirección General de Aduanas de Francia

### 4.5 Procedimientos de envío de muestras a ferias

Las muestras sin valor comercial y otros materiales para ferias y convenciones pueden ser exoneradas del pago de los impuestos aplicables a su ingreso a Francia bajo la modalidad de admisión temporal, para lo cual se requiere presentar una solicitud con un formato oficial aprobado por Dirección General de Aduanas de Francia y en conformidad con el Código Aduanero Comunitario.

Asimismo, las muestras y la mercancía destinada a convenciones y congresos internacionales también pueden ser ingresadas a territorio francés utilizando un Cuaderno ATA válido para su importación temporal en lugar de los documentos normalmente requeridos para la importación. Para poder utilizarlo, el importador o agente aduanero debe estar registrado en el Padrón ATA de la Cámara de Comercio e Industria de París— ya sea en su sede central o sus cámaras provinciales —y el proveedor extranjero debe tramitar dicho documento en el organismo correspondiente en el país de origen.

El importador debe notificar a la Cámara de Comercio, que notificará a la Dirección General de Aduanas a fin de que el despacho aduanero pueda ser efectuado con el Cuaderno ATA original al arribo de las muestras. Los Cuadernos ATA tienen un periodo de vigencia de 1 año como máximo, por lo que si se desea solicitar una prórroga esta debe ser efectuada antes de los 6 meses de estancia de mercancía por medio de la Cámara de Comercio. El Perú no es miembro del Sistema ATA, por lo que no es posible el envío de muestras bajo esta modalidad desde nuestro país.

La exoneración del pago de impuestos no libera a las muestras del cumplimiento de las regulaciones no arancelarias correspondientes.

#### **4.6 Acuerdos Comerciales entre en Perú y Francia**

Francia se encuentra acogida al Acuerdo de Libre Comercio entre el Perú y la Unión Europea, suscrito el 26 de junio del 2012 en Bruselas, Bélgica, y vigente desde el 1 de marzo del 2013. Gracias a este Acuerdo de Libre Comercio, 99.3% de los productos agrícolas y 100% de los productos industriales peruanos han obtenido acceso preferencial a los mercados de los 28 países que forman parte de la Unión Europea<sup>31</sup>. Diversos productos clave de la oferta exportable nacional como el espárrago, la palta, el café, la páprika y la alcachofa, entre otros, ingresan al mercado europeo libres de aranceles desde la entrada en vigencia del Acuerdo.

Los productos de la industria de la vestimenta, es decir, aquellos comprendidos en los capítulos 61, 62 y 63 del Sistema Armonizado, gozan de entrada libre de aranceles al mercado europeo (incluyendo a Francia) desde la entrada en vigencia del Acuerdo de Libre Comercio: el arancel aplicado es equivalente al 0.0%.

Para que las exportaciones peruanas gocen de las preferencias arancelarias del Acuerdo de Libre Comercio entre el Perú y la Unión Europea, se requiere un Certificado de Circulación de Mercancías emitido por una entidad certificadora debidamente habilitada para tal fin por el MINCETUR. Exportaciones de valor menor a los 6,000EUR no requerirán certificación de origen, y serán acompañados por una declaración emitida por el exportador en la factura, una nota de entrega o cualquier otro documento comercial que describa los productos con suficiente detalle para hacer

posible su identificación. Para mayor información, se puede consultar el Anexo II del Acuerdo de Libre Comercio entre el Perú y la Unión Europea, así como el apartado de sistemas de certificación de origen en la web de MINCETUR.

### FORMATO DE DECLARACIÓN AL EXPORTADOR

<b>DECLARACIÓN DEL EXPORTADOR</b>	
El que suscribe, exportador de las mercancías designadas en el reverso,	
DECLARA	que estas mercancías cumplen los requisitos exigidos para la obtención del certificado anexo;
PRECISA	las circunstancias que han permitido que estas mercancías cumplan tales requisitos: ..... ..... ..... .....
PRESENTA	los siguientes documentos de soporte <sup>1</sup> ..... ..... ..... .....
SE COMPROMETE	a presentar, a petición de las autoridades competentes, todo documento sustentatorio que éstas consideren necesario con el fin de expedir el certificado anexo, y se compromete a aceptar, si fuera necesario, cualquier control por parte de tales autoridades de su contabilidad y de las circunstancias de la fabricación de las anteriores mercancías.
SOLICITA	la expedición del certificado anexo para estas mercancías.
..... (Lugar y Fecha)	
..... (Firma)	

FUENTE: MINCETUR <https://www.mincetur.gob.pe/>

## Formato de Certificado de Circulación de Mercancías

<b>CERTIFICADO DE CIRCULACIÓN DE MERCANCÍAS</b>		
<b>1. Exportador</b> (nombre, apellidos, dirección completa y país)	<b>EUR. 1 N<sup>a</sup> No A 000.000</b>	
	Véanse las notas del reverso antes de llenar el impreso.	
<b>3. Destinatario</b> (nombre, apellidos, dirección completa y país) (opcional)	<b>2. Certificado utilizado en los intercambios preferenciales entre</b>	
	..... y ..... (indíquense los países, grupos de países o territorios a que se refiera)	
	<b>4. País, grupo de países o territorio de donde se consideran originarios los productos</b>	<b>5. País, grupo de países o territorio de destino</b>
<b>6. Información relativa al transporte</b> (opcional)	<b>7. Observaciones</b>	
<b>8. Número de orden; marcas, numeración; número y naturaleza de los bultos<sup>1</sup>; designación de las mercancías</b>	<b>9. Masa bruta (kg) u otra medida (litros, m<sup>3</sup>, etc.)</b>	<b>10. Factura</b> (opcional)
<b>11. VISADO DE LA AUTORIDAD COMPETENTE O LA AUTORIDAD ADUANERA<sup>2</sup></b>  <i>Declaración certificada conforme</i>  Documento de exportación <sup>3</sup> Modelo.....No..... De..... Autoridad Competente o Autoridad Aduanera..... País o territorio de expedición..... Sello ..... Lugar y fecha..... ..... (Firma)	<b>12. DECLARACIÓN DEL EXPORTADOR</b>  El que suscribe declara que las mercancías arriba designadas cumplen las condiciones exigidas para la expedición del presente certificado.  Lugar y fecha.....  ..... (Firma)	
<b>13. SOLICITUD DE CONTROL, con destino a:</b>	<b>14. RESULTADO DEL CONTROL</b>	

FUENTE: MINCETUR <https://www.mincetur.gob.pe/>

#### 4.7 Rotulado del empaque y embalaje de las mercancías

Los productos de la industria de la vestimenta exportados a Francia deben cumplir con los requisitos de etiquetado establecidos por la Unión Europea. En el caso de productos textiles, la normativa vigente es el Reglamento N° 1007/2011, relativo a “las denominaciones de las fibras textiles y al etiquetado y marcado de la composición en fibras de los productos textiles”.

En él se indica que el etiquetado y marcado de los productos textiles que se comercialicen en la UE serán duraderos, legibles, visibles, accesibles con facilidad y que estarán fijadas a la prenda de modo seguro. El suministro de la etiqueta o marcado y la exactitud de la información contenida en ella serán responsabilidad del importador.

En el caso de Francia, la información deberá ser ofrecida en francés, conteniendo como mínimo lo indicado a continuación. Cualquier otra información se presentará siempre por separado.

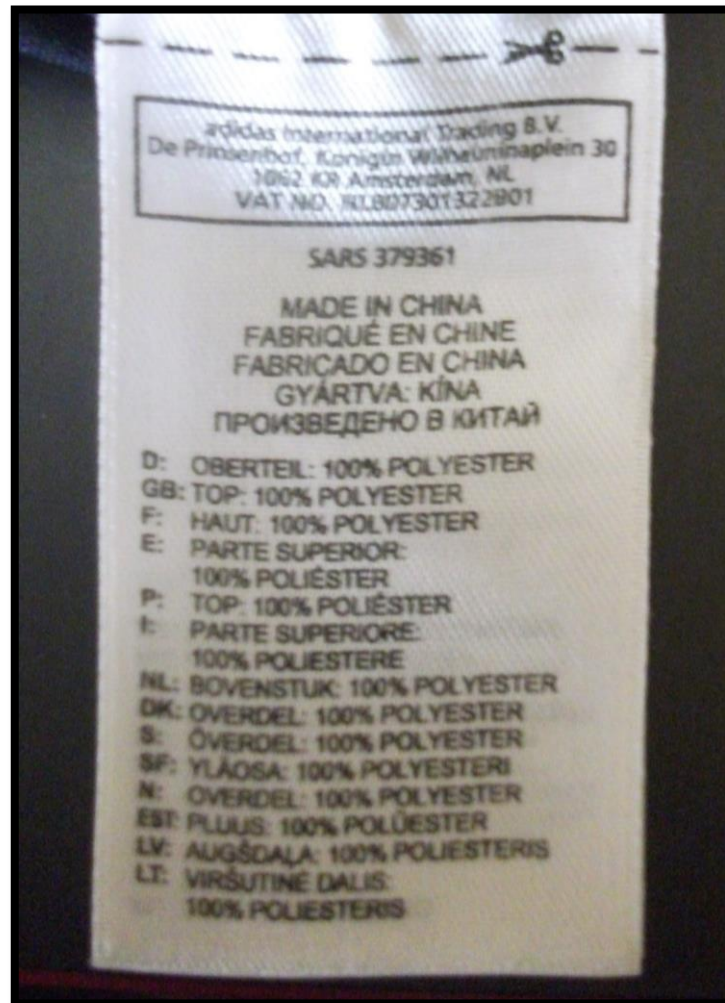
La composición en fibras textiles del producto, según las siguientes consideraciones:

- La utilización de los términos «100 %», «puro» o «todo» está limitada a los productos compuestos por una sola fibra textil.
- Los términos «lana virgen» o «lana de esquilado» podrán utilizarse en el etiquetado siempre que el producto esté compuesto exclusivamente por una fibra de lana que no se haya incorporado previamente a un producto acabado y que no haya sido sometida a operaciones de hilatura.
- Los productos textiles compuestos por varias fibras deberán incluir en su etiquetado la denominación y el porcentaje del peso de todas las fibras que lo componen en orden decreciente.
- La presencia de partes no textiles de origen animal en un producto textil deberá indicarse en el etiquetado con la frase «contiene partes no textiles de origen animal».

Las descripciones de la composición en fibras textiles se indicarán en los catálogos y la documentación comercial, en los embalajes, etiquetas y marcados de manera que sean legibles y visibles con facilidad, claras y con caracteres tipográficos uniformes en cuanto a su tamaño, estilo y fuente. Esta información será claramente visible para el consumidor antes de la adquisición, incluso en los casos en que esta se realice por medios electrónicos.

La marca comercial o el nombre de la empresa, así como el país de origen, que podrán situarse inmediatamente antes o después de las descripciones de la composición en fibras textiles.

## Ejemplo de etiquetado para vestimenta



FUENTE: ADIDAS

## 4.8 Otras certificaciones

Además de los requisitos establecidos por la Unión Europea, en Francia existen algunas exigencias, de carácter voluntario, solicitadas por los importadores que aportan valor adicional al producto para su posicionamiento en el mercado. Se trata de aspectos importantes en el mercado francés, pues certificaciones como las marcas NF o el ISO 9000 son conocidas por la mayoría de consumidores y empresas y son apreciadas por su garantía de calidad y seguridad en los productos y servicios.

La Asociación Francesa de Normalización (AFNOR) es la organización en que representa en este país a la Organización Internacional de Normalización (ISO) y al Comité Europeo de Normalización (CEN), supervisada por el Ministerio de Industria. La AFNOR otorga la marca NF, que garantiza que un producto determinado cumple con los estándares de seguridad y calidad especificados para este a nivel francés, europeo e internacional. Este cumplimiento se certifica periódicamente,



acreditándose con la colocación del sello NF en el producto o su empaque.

En el caso de productos de la industria de la vestimenta, con estas certificaciones se busca garantizar la seguridad y la salud del consumidor. El sistema REACH, puesto en marcha por la Unión Europea, exige que las sustancias químicas fabricadas o importadas en cantidades de una tonelada anual o superiores se registren obligatoriamente en una base de datos central gestionada por la Agencia Europea de Sustancias y Preparados Químicos, quedando prohibida la fabricación y comercialización de cualquier sustancia no registrada.

Contenidos de sustancias denominadas como “extremadamente preocupantes” (sustancias carcinógenas, mutagénicas, persistentes, tóxicas y bioacumulables) superiores al 0.1% en peso deben ser notificadas en las especificaciones del producto. Aún para cantidades menores, el importador deberá proveer información con precauciones de uso relacionadas a estas sustancias si los consumidores lo solicitan.

Por otro lado, la Eco etiqueta de la Unión Europea es una certificación voluntaria para productos con impactos medioambientales reducidos durante su ciclo de vida (desde la extracción de materias primas, pasando por producción, uso y deposición). Para ser certificados, los productos textiles deberán cumplir con una serie de requisitos, entre los que se incluye una lista de sustancias de uso restringido.

#### Logo de Ecoetiqueta para productos certificados



FUENTE: <http://ec.europa.eu/environment/ecolabel/>

## V. PRODUCTOS QUE SE EXPORTAN

## 5.1 Posición del sector vestimenta en las exportaciones peruanas al mercado francés

Las exportaciones peruanas al mercado francés han experimentado una serie de cambios importantes durante el último quinquenio que modificaron de manera dramática la composición de la oferta exportable a este país: el notable incremento de las exportaciones de gas natural desde el 2016 y el descenso de productos como los derivados del petróleo, la harina de pescado y el café. Esto ha decantado en que el valor de las exportaciones se haya mantenido casi constante, con un sensible incremento del volumen de las mismas durante los últimos años.

## Exportaciones peruanas a Francia 2016 (Enero – DICIEMBRE)

EXPORTACIONES PERUANAS A FRANCIA 2016 (ENERO - JULIO)								
Nº ARANCEL	DESCRIPCIÓN	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO
2005600000	ESPARRAGOS PREPARADOS O CONSERVADOS, SIN CONGELAR	1,889.7	2,366.5	3,042.2	4,775.6	3,925.7	3,893.7	3,632.0
307291000	VENERAS (VIEIRAS, CONCHA DE ABANICO)	2,258.4	1,601.0	2,317.5	3,035.5	2,305.4	1,853.7	2,616.3
9011193000	LOS DEMÁS CAFÉ SIN TOSTAR, SIN DESCAFEINAR	1,590.0	237.2	3,662.7	1,537.6	445.5	417.1	1,630.8
2711110000	GAS NATURAL, LICUADO	0.0	0.0	7,756.8	0.0	0.0	0.0	0.0
7905000011	LAMINADOS PLANOS DE CINC DE ESPESOR INFERIOR	873.8	990.2	986.7	1,447.7	1,591.8	1,080.5	451.1
2710191510	CARBURREACTORES TIPO QUEROSENO PARA REACTORES	501.3	396.0	488.7	519.3	666.5	936.2	1,223.1
804502000	MANGOS Y MANGOSTANES, FRESCOS O SECOS	1,662.8	1,714.5	1,625.1	899.6	0.0	0.0	0.0
306171100	LANGOSTINOS CONGELADOS ENTEROS	19.5	975.7	19.5	436.9	220.9	148.3	1,088.0
2005391000	ALCACHOFAS (ALCAUCILES)	258.9	226.2	139.4	258.6	84.8	194.8	0.0
8001100000	ESTAÑO EN BRUTO, SIN ALEAR	364.0	386.0	416.9	433.2	441.7	408.6	464.0
1008503000	LOS DEMÁS QUINUA, EXCEPTO PARA SIEMBRA	644.6	398.7	344.6	389.9	342.5	245.8	377.1
7907003000	LAS DEMAS MANUFACTURAS DE CINC	438.1	399.4	201.1	475.2	167.6	600.9	379.6
2207100000	ALCOHOL ETILICO SIN DESNATURALIZAR	1,518.9	0.0	1,541.3	0.0	0.0	0.0	0.0
6105100051	CAMISAS D'PTO. ALG. C/CUE. Y ABERT. DEL PARC.	154.2	445.3	451.8	144.5	507.0	611.6	562.6
306171200	LANGOSTINOS CONGELADOS: COLAS SIN CAPARAZÉN	408.6	517.0	301.6	196.3	437.7	327.3	309.1
709200000	ESPARRAGOS, FRESCOS O REFRIGERADOS	283.1	149.0	241.5	178.6	107.3	171.6	432.5
4409292000	MADERA MOLDURADA	488.4	405.9	333.0	283.6	650.6	0.0	31.6
7905000012	LAMINADOS PLANOS DE CINC DE ESPESOR SUPERIOR A 0,65 MM	165.0	318.5	258.4	333.6	308.7	179.8	78.7
3205000000	LACAS COLORANTES; PREPARAC. A Q' SE REFIERE LA NOTA 3 DE E	617.4	371.9	246.8	37.8	652.7	159.0	5.3
304740020	FILETES CONGELADOS DE MERLUZAS, EN BLOQUES	0.0	52.4	46.1	0.0	263.0	373.3	280.3
	RESTO	3,503.8	3,590.5	3,932.0	3,591.0	3,776.9	4,639.8	3,273.8

FUENTE: SUNAT <http://www.sunat.gob.pe/>



## Exportaciones peruanas a Francia 2016 (Agosto – Diciembre)

EXPORTACIONES PERUANAS A FRANCIA 2016 (AGOSTO - DICIEMBRE )							
N° ARANCEL	DESCRIPCIÓN	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
2005600000	ESPARRAGOS PREPARADOS O CONSERVADOS, SIN CONGELAR	2,829.7	2,210.0	1,718.7	1,891.8	3,005.4	35,181.0
307291000	VENERAS (VIEIRAS, CONCHA DE ABANICO)	4,260.9	2,419.9	3,368.5	646.7	2,844.6	29,528.4
901119000	LOS DEMÁS CAFÉ SIN TOSTAR, SIN DESCAFEINAR	2,834.0	1,354.0	4,818.3	2,445.6	1,495.6	22,468.4
2711110000	GAS NATURAL, LICUADO	7,717.3	0.0	0.0	0.0	0.0	15,474.1
7905000011	LAMINADOS PLANOS DE CINCO DE ESPESOR INFERIOR	1,338.4	1,991.4	1,188.1	287.6	1,846.1	14,073.5
2710191510	CARBURREACTORES TIPO QUEROSENO PARA REACTORES	1,001.7	1,135.0	914.4	686.4	688.8	9,157.4
804502000	MANGOS Y MANGOSTANES, FRESCOS O SECOS	0.0	0.0	198.7	1,197.4	1,172.5	8,470.5
306171100	LANGOSTINOS CONGELADOS ENTEROS	1,418.9	1,439.3	144.8	80.6	288.6	6,281.0
2005991000	ALCACHOFAS (ALCAUCILES)	117.2	588.2	1,460.6	1,496.1	1,331.6	6,156.4
8001100000	ESTAÑO EN BRUTO, SIN ALEAR	465.8	0.0	517.5	534.0	1,093.4	5,525.1
1008509000	LOS DEMÁS QUINUA, EXCEPTO PARA SIEMBRA	477.2	527.4	433.3	723.2	386.2	5,290.4
7907009000	LAS DEMÁS MANUFACTURAS DE CINCO	0.0	468.8	501.8	78.3	791.9	4,502.8
2207100000	ALCOHOL ETILICO SIN DENATURALIZAR	0.0	0.0	1,334.1	0.0	0.0	4,394.3
6105100051	CAMISAS D'PTO. ALG. C/CUE. Y ABERT. DEL. PARC.	101.3	24.6	18.4	219.7	575.4	3,816.3
306171200	LANGOSTINOS CONGELADOS: COLAS SIN CAPARAZÉN	426.6	0.0	491.0	0.0	226.4	3,641.8
7092000000	ESPARRAGOS, FRESCOS O REFRIGERADOS	297.0	444.1	218.3	288.8	597.7	3,409.5
4409292000	MADERA MOLDURADA	29.8	33.1	314.5	66.9	726.8	3,364.3
7905000012	LAMINADOS PLANOS DE CINCO DE ESPESOR SUPERIOR A 0,65 MM	337.4	538.8	162.0	111.3	460.5	3,252.7
3205000000	LACAS COLORANTES; PREPARAC. A Q' SE REFIERE LA NOTA 3 DE E	379.6	339.1	74.3	253.4	106.7	3,244.1
304740020	FILETES CONGELADOS DE MERLUZAS, EN BLOQUES	265.4	752.1	0.0	274.3	298.0	2,604.8
	RESTO	4,511.6	5,115.6	3,797.2	5,143.2	6,790.3	51,665.7

FUENTE: SUNAT <http://www.sunat.gob.pe/>

## Exportaciones peruanas a Francia 2017 (Enero – Diciembre)

EXPORTACIONES PERUANAS A FRANCIA 2017 (ENERO - JUNIO )								
N° ARANCEL	DESCRIPCIÓN	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	TOTAL
2005600000	GAS NATURAL, LICUADO	0.0	0.0	9,585.2	9,809.3	0.0	0.0	19,394.6
307291000	ESPARRAGOS PREPARADOS O CONSERVADOS, SIN CONGELAR	1,833.8	1,888.3	2,491.0	2,040.5	1,684.8	2,236.7	12,175.0
901119000	VENERAS (VIEIRAS, CONCHA DE ABANICO)	3,247.6	1,946.0	1,064.6	1,372.9	1,912.4	654.6	10,198.0
2711110000	LAMINADOS PLANOS DE CINCO DE ESPESOR INFERIOR	1,204.3	1,023.0	1,857.8	1,171.6	1,042.4	952.7	7,251.7
7905000011	CARBURREACTORES TIPO QUEROSENO PARA REACTORES	842.3	679.7	747.1	661.7	915.2	1,166.3	5,012.3
2710191510	MANGOS Y MANGOSTANES, FRESCOS O SECOS	740.3	714.1	1,317.2	1,256.6	269.5	0.0	4,297.8
804502000	LANGOSTINOS CONGELADOS ENTEROS	635.8	1,175.2	813.5	425.3	259.9	947.3	4,256.9
306171100	VIEIRAS (CONCHAS DE ABANICO (PECTEN JACOBAEUS)	0.0	1,453.4	0.0	1,177.6	590.9	336.8	3,558.7
2005991000	ESTAÑO EN BRUTO, SIN ALEAR	0.0	1,046.0	495.5	518.1	518.3	500.6	3,078.4
8001100000	LAS DEMAS MANUFACTURAS DE CINCO	273.1	551.5	477.7	426.0	251.7	601.3	2,581.3
1008509000	LOS DEMÁS CAFÉ SIN TOSTAR, SIN DESCAFEINAR	84.5	124.2	307.1	64.8	868.3	1,091.7	2,540.7
7907009000	GRASAS Y ACEITES DE PESCADO Y SUS FRACCIONES EXC. ACEITE	0.0	323.4	391.1	395.2	918.9	253.4	2,282.0
2207100000	ALCACHOFAS (ALCAUCILES)	418.0	318.9	319.5	502.3	414.9	199.4	2,173.0
6105100051	LOS DEMÁS QUINUA, EXCEPTO PARA SIEMBRA	474.5	162.8	404.9	360.0	402.4	302.3	2,106.9
306171200	MADERA MOLDURADA	220.4	383.3	304.7	288.8	160.8	589.0	1,947.0
709200000	ORO EN LAS DEMAS FORMAS EN BRUTO	0.0	0.0	0.0	0.0	950.7	893.4	1,844.1
4409292000	LAMINADOS PLANOS DE CINCO DE ESPESOR SUPERIOR A 0,65 MM	263.9	292.7	433.0	223.1	173.4	264.8	1,650.9
7905000012	LANGOSTINOS CONGELADOS: COLAS SIN CAPARAZÉN	0.0	224.9	544.2	0.0	516.0	272.0	1,557.1
3205000000	LOS DEM-S GRASAS O ACEITES VEGETALES FIJOS	3.3	126.9	340.3	188.5	466.3	202.6	1,327.9
304740020	LACAS COLORANTES;PREPARAC.	388.6	347.3	29.5	311.6	126.2	75.5	1,278.6
	RESTO	4,277.5	4,913.3	4,972.5	4,197.7	5,859.1	5,075.4	29,295.5

FUENTE: SUNAT <http://www.sunat.gob.pe/>

El sector vestimenta representó en el año 2016 apenas el 6.2% de las exportaciones peruanas al mercado francés, ubicándose muy por detrás de las tres principales industrias nacionales con presencia en este país, que facturan por encima de los 50 millones de dólares anuales cada uno: agro (37.2%), pesca (23%) y petróleo y gas natural (20.7%).

### Principales sectores productivos de la oferta exportadora peruana a Francia en el 2015

SECTOR PRODUCTIVO	VALOR FOB EXPORTADO 2016	
	MILLONES US\$	%
Agrícola/agropecuaria	101.3	37.2
Pesquero	63.4	23.0
Petróleo y derivados	50.1	20.7
<b>Vestimenta</b>	<b>15.3</b>	<b>6.2</b>
Sidero-metalúrgico	13.2	5.7
Otros sectores productivos	20	7.2

FUENTE: SUNAT <http://www.sunat.gob.pe/>

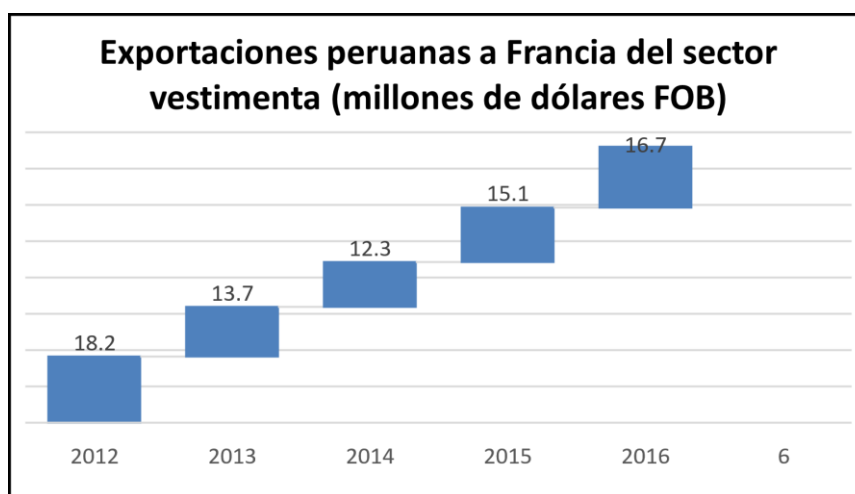
## 5.2 Oferta exportable del Sector Vestimenta al mercado francés

El presente estudio está enfocado en el sector vestimenta, comprendiendo los siguientes capítulos del Sistema Armonizado 2016:

**Capítulo 61: Prendas y complementos, de vestir, de punto.**

**Capítulo 62: Prendas y complementos, de vestir, excepto los de punto.**

**Capítulo 63: Los demás artículos textiles.**



FUENTE: SUNAT <http://www.sunat.gob.pe/>

### 5.3 Modos de Transporte y Puertos/Aeropuerto de Llegada

Tal y como se muestra en el cuadro, las exportaciones de productos del sector vestimenta al mercado francés se llevan a cabo por vía marítima y aérea en partes casi iguales, con una ligera inclinación a transportar bienes de mayor valor por avión.

París es el principal aeropuerto para los envíos peruanos, habiendo acaparado alrededor del 60% de los mismos durante el 2015, seguido de manera lejana por los aeropuertos de Nice, Bordeaux y Troyes. En el caso de la vía marítima, el principal puerto de ingreso es Le Havre, que concentra el 90% de las exportaciones de la industria de la vestimenta peruana

#### Sector vestimenta: Principales partidas exportadas

Código del producto	Descripción del producto	Perú exporta hacia Francia		
		Valor en 2014	Valor en 2015	Valor en 2016
'6105	Camisas de punto, para hombres o niños (exc. camisones, "T-shirts" y camisetas)	6200	9023	9611
'6110	Suéteres "jerseys", "pullovers", cardiganes, chalecos y artículos simil., de punto (exc. chalecos ...)	3108	2544	2478
'6109	T-shirts y camisetas, de punto	2321	2683	2055
'6106	Camisas, blusas y blusas camiseras, de punto, para mujeres o niñas (exc. "T-shirts" y camisetas)	414	473	703
'6104	Trajes sastre, conjuntos, chaquetas "sacos", vestidos, faldas, faldas pantalón, pantalones ...	424	244	418
'6111	Prendas y complementos "accesorios" de vestir, de punto, para bebés (exc. gorras)	230	153	230
'6102	Abrigos, chaquetones, capas, anoraks, cazadoras y artículos simil., de punto, para mujeres ...	126	178	182
'6117	Complementos "accesorios" de vestir confeccionados, de punto; partes de prendas o de complementos ...	272	168	109
'6112	Conjuntos de abrigo para entrenamiento o deporte "chandales", monos "overoles" y conjuntos ...	35	35	87
'6114	Prendas de vestir especiales, para usos específicos "p.ej., profesional, deportivo, etc.", ...	128	103	41
'6103	Trajes "ambos o ternos", conjuntos, chaquetas "sacos", pantalones largos, pantalones con peto, ...	14	15	29
'6101	Abrigos, chaquetones, capas, anoraks, cazadoras y artículos simil., de punto, para hombres ...	39	16	27
'6116	Guantes, mitones y manoplas, de punto (exc. para bebés)	51	50	26
'6115	Calzas, "panty-medias", leotardos, medias, calcetines y demás artículos de calcetería, incl. ...	21	24	14
'6108	Combinaciones, enaguas, bragas "bombachas, calzones", incl. las que no llegan hasta la cintura, ...	14	2	10
'6107	Calzoncillos, incl. los largos y los "slips", camisones, pijamas, albornoces de baño, batas ...	2	0	3
'6113	Prendas de vestir confeccionadas con tejidos de punto, cauchutados o impregnados, recubiertos ...	0	0	0

Código del producto	Descripción del producto	Perú exporta hacia Francia		
		Valor en 2014	Valor en 2015	Valor en 2016
'6204	Trajes sastre, conjuntos, chaquetas "sacos", vestidos, faldas, faldas pantalón, pantalones ...	488	301	163
'6205	Camisas para hombres o niños (exc. de punto, así como camisones y camisetas)	223	16	62
'6203	Trajes "ambos o ternos", conjuntos, chaquetas "sacos", pantalones largos, pantalones con peto, ...	303	3	51
'6206	Camisas, blusas y blusas camiseras, para mujeres o niñas (exc. de punto y camisetas)	261	235	49
'6214	Chales, pañuelos de cuello, pasamontañas, bufandas, mantillas, velos y artículos simil. (exc. ...)	91	29	29
'6202	Abrigos, chaquetones, capas, anoraks, cazadoras y artículos simil., para mujeres o niñas (exc. ...)	67	16	29
'6212	Sostenes "corpiños", fajas, corsés, tirantes "tiradores", ligas y artículos simil. y sus partes, ...	0	76	5
'6211	Conjuntos de abrigo para entrenamiento o deporte "chandales", monos "overoles y conjuntos de ...	77	53	5
'6209	Prendas y complementos "accesorios", de vestir, de todo tipo de materia textil, para bebés ...	0	0	3
'6215	Corbatas y lazos simil., de materia textil (exc. de punto)	0	0	0
'6217	Complementos "accesorios" de vestir confeccionados, así como partes de prendas o de complementos ...	4	1	0
'6207	Camisetas interiores, calzoncillos, incl. los largos y los "slips", camisones, pijamas, albornoces ...	4	0	0
'6213	Pañuelos de bolsillo, cuyos lados sean de longitud <= 60 cm (exc. de punto)	0	0	0
'6216	Guantes, mitones y manoplas, de todo tipo de materia textil (exc. de punto, así como guantes, ...)	5	0	0
'6201	Abrigos, chaquetones, capas, anoraks, cazadoras y artículos simil., para hombres o niños (exc. ...)	17	22	0
'6208	Camisetas interiores, combinaciones, enaguas, bragas "bombachas, calzones", incl. las que no ...	0	1	0
'6210	Prendas de vestir confeccionadas con fieltro y tela sin tejer, incl. impregnadas, recubiertas, ...	2	15	0

Código del producto	Descripción del producto	Perú exporta hacia Francia		
		Valor en 2014	Valor en 2015	Valor en 2016
'6301	Mantas de todo tipo de materia textil (exc. manteles y colchas, así como artículos de cama ...)	154	200	173
'6307	Artículos de materia textil, confeccionados, incl. los patrones para prendas de vestir, n.c.o.p.	4	11	13
'6305	Sacos "bolsas" y talegas, para envasar, de todo tipo de materia textil	0	0	5
'6302	Ropa de cama, de mesa, de tocador o de cocina, de todo tipo de materia textil (exc. bayetas, ...)	2	0	4
'6303	Visillos y cortinas; guardamalletas y ropadiés de cama, de todo tipo de materia textil (exc. ...)	0	0	1
'6310	Trapos de todo tipo de materia textil, así como cordeles, cuerdas y cordajes, de materia textil, ...	0	0	0
'6304	Artículos de moblaje de todo tipo de materia textil (exc. mantas, ropa de cama, de mesa, de ...)	0	0	0

'6309	Artículos de prendería consistentes en prendas y complementos "accesorios" de vestir, mantas, ...	0	0	0
'6306	Toldos de cualquier clase, tiendas "carpas", velas para embarcaciones, deslizadores o vehículos ...	0	0	0
'6308	Juegos constituidos por piezas de tejido e hilados, incl. con accesorios, para la confección ...	0	0	0

FUENTE : Trade Map <http://www.trademap.org>

## 5.4 Principales Productos de exportación

Efectuada la revisión de las tendencias de las exportaciones peruanas de la industria de la vestimenta a Francia, así como de aquellos de particular interés para PROMPERU dado su conocimiento del sector, se llevó a cabo una selección de los productos a ser analizados en el presente estudio, siendo esta lista validada con la entidad.

De esta manera, se seleccionaron los siguientes productos:

- Camisas de punto de algodón con cuello para hombres
- Camisas y blusas de punto de algodón con cuello para damas
- T-shirts de algodón para hombres o mujeres

Se presentan las partidas arancelarias correspondientes a cada uno de los productos seleccionados, así como el movimiento de exportaciones entre Perú y Francia durante los últimos dos años para cada uno de ellos.

### Productos peruanos analizados en el presente estudio

CODIGO	DESCRIPCIÓN ARANCELARIA	EXPORTACIONES PERU-FRANCIA			
		2015		2016	
6105100051	<b>Camisas de punto de algodón con cuello para hombres</b> Camisas de punto algodón con cuello y abertura delantera parcial para hombre de tejido teñido de un sólo color incluido los blanqueados	2,215,631	39,818	4,843,615	90,043
6106100031	<b>Camisas y blusas de punto de algodón con cuello para damas</b> Camisas blusas de punto de algodón para mujeres o niñas con cuello y abertura delantera parcial un sólo color incluso blanqueado	95,870	1,814	102,899	1,604

6109100031	<b>T-shirts de algodón para hombres o mujeres</b> T-shirt de algodón para hombres o mujeres de tejido teñido de un solo color uniforme incluso blanqueados	1,243,548	20,580	1,767,524	29,647
------------	---	-----------	--------	-----------	--------

FUENTE: SUNAT <http://www.sunat.gob.pe/>

### 5.4.1 Camisas de punto de algodón con cuello para hombres

#### Oferta exportable

Las exportaciones de camisas de punto de algodón con cuello para hombres al mercado francés son realizadas principalmente por medio de la siguiente partida arancelaria:

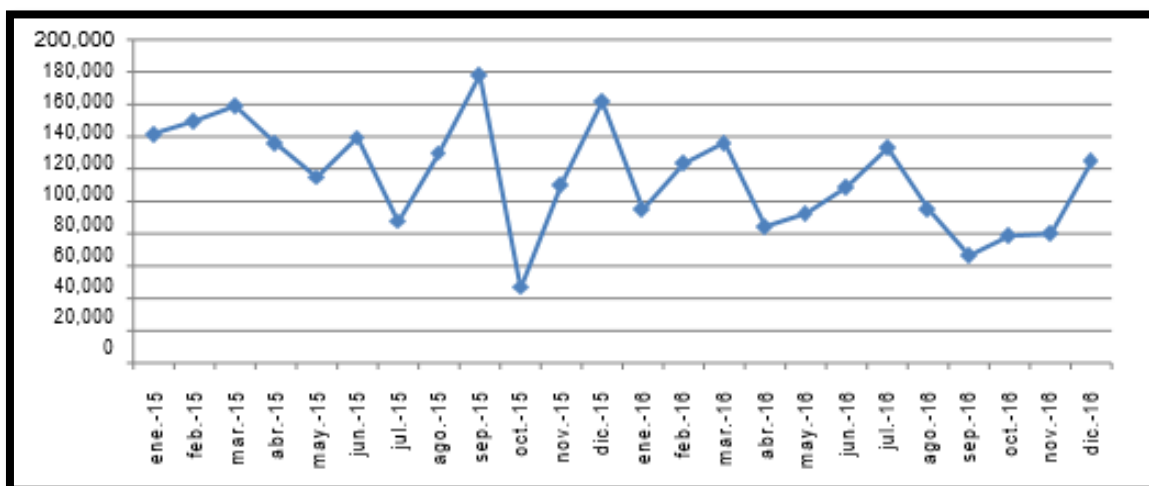
- Camisas de punto algodón con cuello y abertura delantera parcial para hombre de tejido teñido de un sólo color incluido los blanqueados (6105100051).

Durante el año 2015, el Perú exportó bajo esta partida arancelaria más de 1,200 toneladas de productos por un valor FOB superior a los 52 millones de dólares. El mercado francés fue destino durante ese año de 90 toneladas de productos, con un valor de 4.8 millones de dólares, representando alrededor del 7% de las exportaciones totales.

#### Estacionalidad

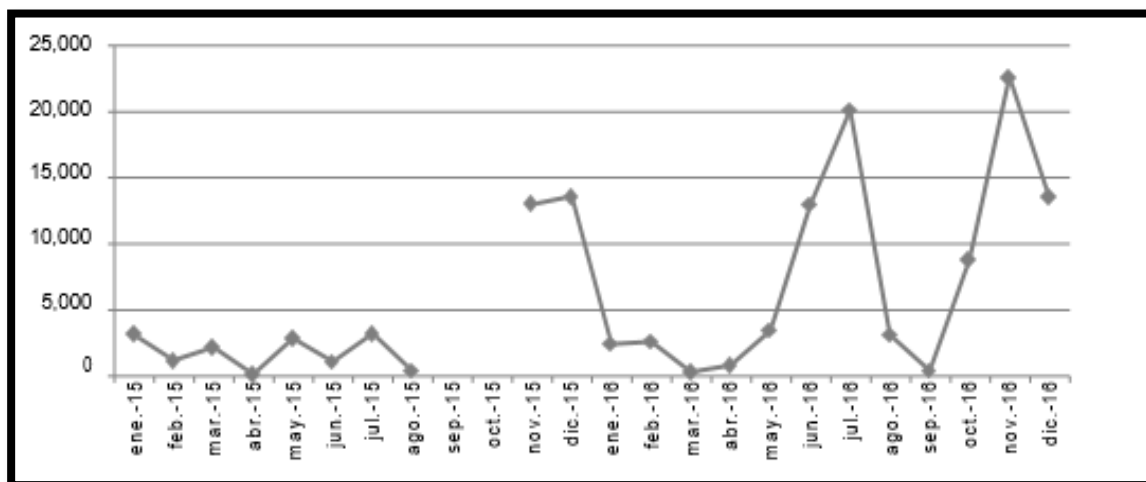
Las exportaciones peruanas de camisas de punto de algodón con cuello para hombres se realizan de manera regular durante todo el año, aunque, como se puede observar en la Figura 5.5, no se aprecia una tendencia clara a lo largo del año. Esta situación se replica en el caso del mercado francés, con picos marcados en diciembre y junio durante el último año.

#### Evolución mensual de las exportaciones de camisas de punto de algodón con cuello para hombres (todos los países)





### Evolución mensual de las exportaciones de camisas de punto de algodón con cuello para hombres (Francia)

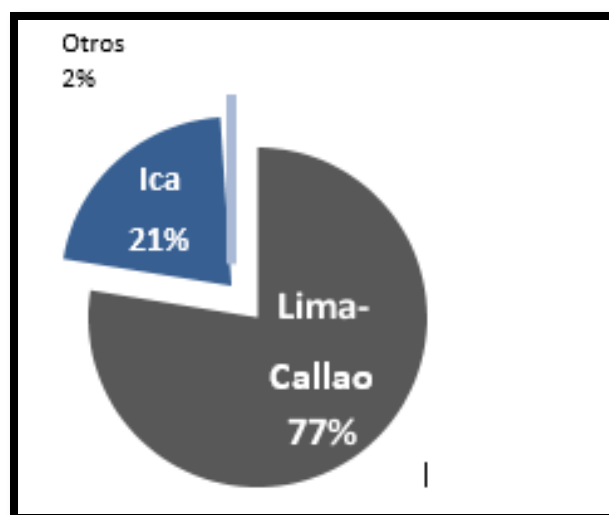


FUENTE: SUNAT <http://www.sunat.gob.pe/>

### Ubicación de la Producción

El 77% de las exportaciones de camisas de punto de algodón con cuello para hombres tuvieron origen en Lima y Callao. El departamento en Ica es el segundo en importancia, apareciendo como origen del 21%.

### Origen de las exportaciones de camisas de punto de algodón con cuello para hombres (2016)



FUENTE: SUNAT <http://www.sunat.gob.pe/>



## 5.4.2 Camisas y blusas de punto de algodón con cuello para damas Oferta exportable

Camisas y blusas de punto de algodón con cuello para damas son exportadas a Francia principalmente a través de la partida arancelaria mencionada a continuación:

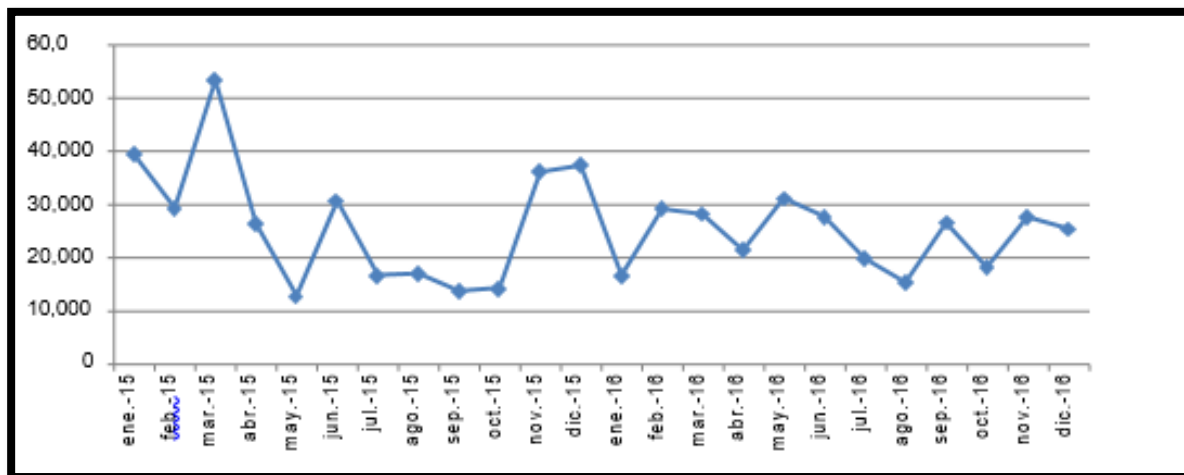
- Camisas blusas de punto de algodón para mujeres o niñas con cuello y abertura delantera parcial un sólo color incluso blanqueado (6106100031).

El valor exportado por el Perú bajo esta partida a nivel mundial en el 2016 superó los 12 millones de dólares, con un volumen de 288 toneladas. Los envíos a Francia representaron apenas el 1% de este total, con 102mil dólares y 1.6 toneladas.

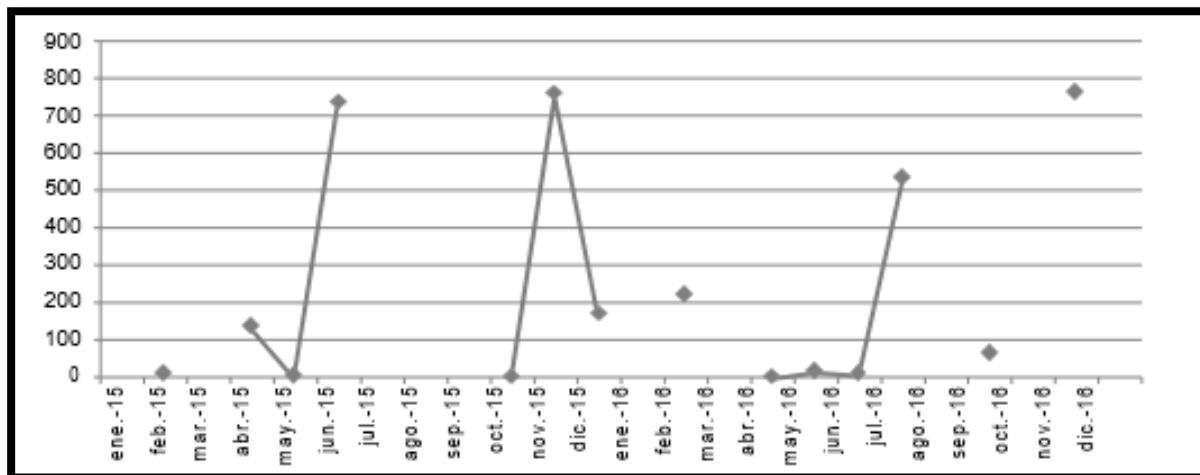
### Estacionalidad

Las exportaciones peruanas de estos productos se realizan de manera regular durante el año, tal y como se puede observar en la imagen, con picos trimestrales. Las exportaciones a Francia, en cambio, se llevan a cabo de manera esporádica y no se aprecia tendencia clara.

### Evolución mensual de las exportaciones de camisas y blusas de punto de algodón con cuello para damas (Todos los países)



### Evolución mensual de las exportaciones de camisas y blusas de punto de algodón con cuello para damas (Francia)

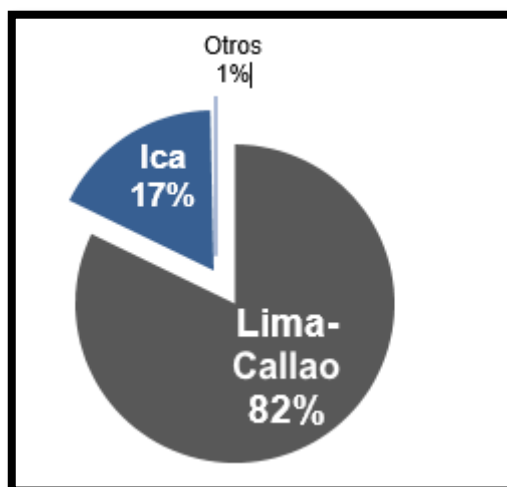


FUENTE: SUNAT <http://www.sunat.gob.pe/>

### Ubicación de producción

El origen principal de las exportaciones de camisas y blusas de punto de algodón con cuello para damas es la zona metropolitana de Lima y Callao, donde en el 2016 se concentró el 82% de las exportaciones. En segundo lugar, aparece el departamento de Ica, que fue origen del 17% de los envíos de estos productos.

### Origen de las exportaciones de camisas y blusas de punto de algodón con cuello para damas



FUENTE: SUNAT <http://www.sunat.gob.pe/>

### 5.4.3 T – shirts de algodón para hombres o mujeres Oferta exportable

Las exportaciones al mercado francés de t-shirts de algodón para hombres o mujeres se llevan a cabo principalmente a través de la partida arancelaria mencionada a continuación:

- T-shirt de algodón para hombres o mujeres de tejido teñido de un solo color uniforme incluso blanqueados (6109100031).

Bajo esta partida arancelaria el Perú exportó durante el 2016 más de 122 millones de dólares, con un volumen de más de 3,200 toneladas. Los envíos a Francia, por su parte, representaron más de 1.7 millones de dólares, con 29 toneladas, representando apenas el 1% de la oferta exportable peruana.

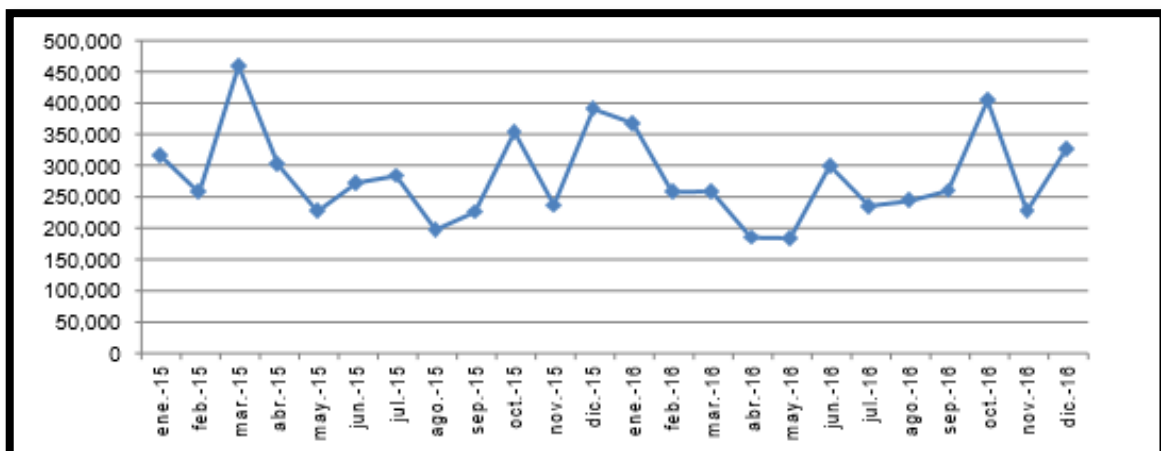
#### Estacionalidad

Las exportaciones peruanas de t-shirts de algodón para hombres o mujeres se llevan a cabo de manera regular durante todo el año, con volúmenes pico irregulares, pero generalmente ubicados entre octubre y marzo, tal y como se puede apreciar en el cuadro. Por su parte, las exportaciones de estos productos al mercado francés se realizan de manera regular, aunque sin patrón definido alguno.

#### Ubicación de la producción

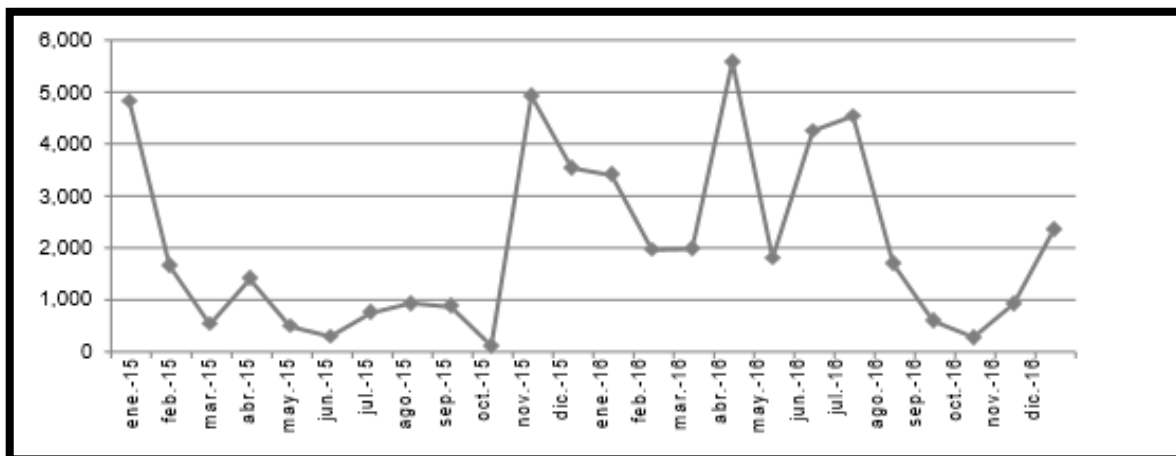
El 88% de las exportaciones de t-shirts de algodón para hombres o mujeres tuvieron como origen a la zona metropolitana de Lima y Callao, mientras que el 12% restante registra por su parte al departamento de Ica, tal y como se puede observar a continuación:

#### Evolución mensual de las exportaciones de t-shirts de algodón para hombres o mujeres



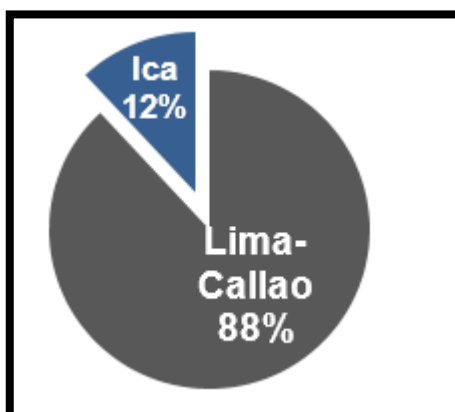
(Todos los países) FUENTE: SUNAT <http://www.sunat.gob.pe/>

### Evolución mensual de las exportaciones de t-shirts de algodón para hombres o mujeres



(Francia)

### Origen de las exportaciones de t-shirts de algodón para hombres o mujeres



FUENTE: SUNAT <http://www.sunat.gob.pe/>

## 5.5. Envase y embalaje

De acuerdo con la Directiva 94/62 de la Comisión Europea, los envases y embalajes a utilizarse deben estar fabricados de materiales reciclables. Asimismo, los embalajes de madera de todo tipo (cajones, cajas, jaulas, tambores, paletas y paletas-cajón) deben someterse a alguno de los tratamientos fitosanitarios establecidos en la Directiva 2004/102 (tratamiento térmico, fumigación o impregnación química a presión), acreditando el proceso con un certificado.

Para el envase de productos de vestimenta se utilizan generalmente bolsas o envoltorios de papel, tela o plástico (polietileno o polipropileno). Los envases de plástico poseen alta transparencia y brillo, permitiendo la visibilidad del contenido, su costo es bajo y se pueden reciclar. Las bolsas de polipropileno o polietileno protegen de la humedad y evitan las

raspaduras y fricciones si los objetos están debidamente acondicionados. Entre los sistemas de envase que utilizan polietileno se pueden mencionar los del tipo pillow pack (envase o bolsa tipo almohada) y los de termoformado (que utiliza rollos de polietileno para sellar el producto según su forma).

Para el embalaje de los productos generalmente se utilizan cajas de diversos materiales, siendo la opción más utilizada el cartón (cajas maestras), por ser una opción de menor costo, aunque son generalmente desechables tras el envío, al contrario de las cajas de poliestireno y aluminio, que son más durables, pero más costosas. La manipulación y almacenamiento de las cajas normalmente se realiza con paletas de madera o plástico.

## **5.6 Rotulado de embalaje y de las mercancías**

Las etiquetas de los productos y embalajes deberán adecuarse a los requerimientos indicados en el apartado

4.7. La regulación aplicable en Francia sobre etiquetado de productos textiles se encuentra contenida en el Reglamento N° 1007/2011 de la Comisión Europea sobre “las denominaciones de las fibras textiles y al etiquetado y marcado de la composición en fibras de los productos textiles”. En él se indica que el etiquetado y marcado de los productos textiles que se comercialicen en la UE serán duraderos, legibles, visibles, accesibles con facilidad y que estarán fijadas a la prenda de modo seguro.

El suministro de la etiqueta o marcado y la exactitud de la información contenida en ella serán responsabilidad del importador. En el caso de Francia, la información deberá ser ofrecida en francés, conteniendo como mínimo:

- La composición en fibras textiles del producto.
- La marca comercial o el nombre de la empresa, así como el país de origen, que podrán situarse inmediatamente antes o después de las descripciones de la composición en fibras textiles.

## VI. INFRAESTRUCTURA LOGÍSTICA DE FRANCIA

En el año 2016, Francia ocupó la posición N° 16 de un total de 160 economías acorde con el Índice de Competitividad Logística, acorde con el informe emitido por el Banco Mundial.

Dentro de este estudio se hace mención a diversos pilares tales como:

- Eficiencia aduanera, donde Francia se ubica en la posición N°17,
- Calidad de la Infraestructura: Puesto N° 15,
- Competitividad del Transporte Internacional de Carga: N°20,
- Competencia y Calidad de los servicios logísticos: Puesto n°15,
- Capacidad de Seguimiento y rastreo de envíos: 13, los cuales ya han sido desarrollado en apartados previos.

En el presente apartado se ha desarrollado brevemente la infraestructura logística tanto de la vía marítima y aérea en base a la representatividad que tienen los puertos y aeropuertos de Chile para el comercio exterior entre Perú y dicho país.

### 6.1 Infraestructura Marítima

Los principales puertos de Francia son el Puerto de Le Havre y el Puerto de Marsella. El puerto de Le Havre destaca, entre otras cosas por ser el principal puerto de contenedores para el comercio exterior francés, es un puerto mundial líder de vinos y licores, es el primer puerto francés para la importación y exportación de vehículos nuevos, el segundo puerto de suministro más grande de petróleo crudo para el mercado nacional francés y el quinto puerto más grande del norte de Europa. El Puerto de Marsella, es el puerto más grande de Francia, el quinto en Europa y el tercer puerto más grande de aceite crudo en el mundo, así como también, la puerta de entrada natural al sur de Europa. Posicionado como una alternativa a los puertos del norte de Europa. A continuación, se presentará la descripción de los puertos antes mencionados.

#### 6.1.1 Puerto de Havre

**Ubicación:** El puerto de Le Havre se encuentra ubicado en la orilla derecha del estuario del Sena ya que entra en el Canal Inglés alrededor de 106 millas náuticas al sur-este de Southampton en Gran Bretaña. Asimismo, el puerto de Le Havre se localiza a 216 kilómetros al oeste – nor oeste de París y a 85 kilómetros al oeste del Puerto de Rouen. El puerto le Havre es el puerto más grande del oeste de Europa y está conectado por vía carretera, rio y tren a los puertos de Rouen y París.



FUENTE: [https://www.searates.com/es/port/le\\_havre\\_fr.htm?show\\_desktop\\_mode=true](https://www.searates.com/es/port/le_havre_fr.htm?show_desktop_mode=true)

**Infraestructura:** El Puerto de Le Havre tiene una superficie de 10,000 hectáreas y una zona de protección ambiental de 2000 hectáreas las cuales forman parte de la reserva natural del Estuario del Sena. Es el principal puerto de contenedores de Francia, recibe más de 6000 llamadas portuarias cada año tanto de llegada como de salida de una treintena de buques de alta mar todos los días de los cuales el 40% son buques portacontenedores, 35% graneleros, 10% transbordadores, y el 10% son buques Ro- Ro. El Puerto de Le Havre tiene una gran cantidad de instalaciones, el cual tiene 3 terminales de contenedores dedicadas a 6,5 kilómetros de muelles, cuenta con los terminales Norte, Sur y Océano, el Terminal norte está compuesto por:

- El Terminal Norte cuenta con 3 terminales: Terminal Europa: Tiene 887 metros de longitud, el Terminal América, el cual tiene 484 metros de longitud y el Terminal Atlántico, el cual tiene 800 metros de longitud
- El Terminal Sur, tiene 80 hectáreas constituidas por el Terminal de Normandía con el muelle de Asia y Osaka.
- El Terminal Océano: el cual tiene el muelle de Bougainville, con una superficie total de 40 hectáreas.
- Capacidad: El flujo de tráfico del Puerto de Le Havre es de 77 millones de toneladas, con un flujo de tráfico de contenedores de 2,2 millones de TEU, alrededor de 7500 escalas de buques y servicios de Roll on – Roll Off a 472,000 vehículos<sup>45</sup>.
- Horario de atención: El horario de atención son las 24 horas, los 365 días.
- Servicios ofrecidos en el puerto: Son aquellos que comprenden servicios al transporte marítimo, los cuales mencionamos a continuación:
  - Pilotaje
  - Remolcadores
  - Suministros de agua, combustibles, lubricantes y avituallamiento

- Muellaje
- Servicios a las naves, reparación de sistemas mecánicos, eléctricos, hidráulicos y de refrigeración
- Servicios de almacenamiento a la línea naviera almacenaje LCL
- Monitoreo y conto de contenedores de transbordo
- Transbordo
- Consolidación y desconsolidación de contenedores LCL
- Tratamiento de desechos sólidos y líquidos
- Uso de grúas, otros
- Seguridad a la carga

**Conectividad:** El puerto de Le Havre cuenta con una amplia red de comunicación multimodal de alta calidad el cual permite acceder al mercado europeo de forma rápida y ágil. Cuentan con un gran número de operadores nacionales y europeos de transporte de mercancías por ferrocarril a fin de poder llegar a Europa.

La Red de Calidad, CNC (Compagnie Nouvelle de Conteneurs – Nueva Compañía de Contenedores) y los servicios Novatrans proponen más de un centenar de destinos a través de sus redes de terminales europeas dedicadas al transporte de mercancías, ya sea en contenedores, a granel o transportados por ferrocarril y carretera. En la red fluvial, se cuentan con plataformas logísticas de Gennevillers, Bonneuill sur Marne y en Nogent sur Seine.

En lo que respecta a la conectividad marítima, tienen conexiones con más de 500 puertos de todo el mundo y conexiones de envío a todos los continentes. Entre las principales navieras que operan en Le Havre tenemos a Maersk Sealand Safmarine – P&= Nedlloyd, Evergreen, MSC, APL, Cosco – CMA CGM, NYK, K Line, Mol, entre otros.



### 6.1.2 Puerto de Marsella Fos

Ubicación: El puerto de Marsella se encuentra ubicado en las orillas del mar Mediterráneo, al oeste de la Riviera francesa en el Golfo de León a unos 135 kilómetros al oeste de Cannes y unas 200 millas náuticas al noreste de Barcelona, España. Es el puerto más grande de Francia, el quinto en Europa y el tercer puerto más grande de aceite crudo en el mundo, así como también, la puerta de entrada natural al sur de Europa. Posicionado como una alternativa a los puertos del norte de Europa.

#### Ubicación geográfica del puerto de Marsella



FUENTE: [https://www.searates.com/es/port/fos\\_sur\\_mer\\_fr.htm](https://www.searates.com/es/port/fos_sur_mer_fr.htm)

**Infraestructura:** El puerto de Marsella tiene la capacidad de procesar todo tipo de cargas (aceite crudo, productos en base a aceite, graneles líquidos, carga general, carga seca a granel y pasajeros. Asimismo, es el centro más grande de reparación de barcos.

El puerto de Marsella Fos cuenta con dos puertos complementarios, Los puertos orientales, los cuales tienen una extensión de 400 hectáreas en Marsella el cual actúa como el puerto mediterráneo local para carga general, actividades de crucero, y reparación de embarcaciones.

Los puertos occidentales, el cual tiene 10,000 hectáreas en la zona portuaria industrial en Fos-Sur - Mer, el cual es accesible para los barcos más grandes y dedicado a el tráfico intercontinental a larga escala. Asimismo, se cuentan con 462,000 metros cuadrados de almacenes en los que se ubican empresas transnacionales como IKEA, Mattel, Maisons du Monde, Nestlé, etc. y se encuentran instaladas 35 compañías tales como Arcelor Mittal, Elengy, Shell, entre otras

Una de las principales actividades de este puerto es la carga seca a granel tal como el cemento, alúmina, productos agrícolas a granel. Respecto a la carga líquida a

granel, el aceite crudo y los productos de aceite constituyen una de las actividades principales, el puerto ofrece almacenamiento y opciones logísticas para toda la carga líquida y gaseosa, otra de las operaciones que tienen gran participación entre las actividades que realiza este puerto son las actividades de reparación de barcos, no sólo yates y embarcaciones de recreación, también brinda servicios a embarcaciones de carga a granel, tanques, embarcaciones porta contenedores y barcos cruceros.

**Capacidad.** Al año 2016, el Puerto de Marsella Fos movilizó 80.04 millones de toneladas las cuales tienen la siguiente descripción:

- 17.33 millones de toneladas de carga general, incluidos 1,097,740 TEUS
- 46.13 millones de toneladas de productos de petróleo
- 3.42 millones de toneladas de graneles líquidos
- 13.17 millones de toneladas de graneles sólidos.

Todo esto sumado al traslado de 2.62 millones de pasajeros, incluidos 1.17 millones de pasajeros de crucero.

**Horarios de atención:** 365 días del año, las 24 horas del día.

**Servicios ofrecidos en el puerto:** Son aquellos que se brindan al transporte marítimo, los cuales mencionaremos brevemente:

- Operaciones de suministro: Suministros de agua, abastecimiento de combustibles, lubricantes, almacenamiento
- Remolcadores
- Muellaje
- Servicios a las naves, reparación de sistemas mecánicos, eléctricos, hidráulicos y de refrigeración, los cuales son realizados únicamente en el Puerto del Este.
- Recepción de desechos generados por los buques y la carga, con lo cual existe un número de empresas que se encuentran inscritas para que puedan realizar este tipo de funciones.
- Servicio de guardia: Es de carácter obligatorio para las naves cisterna que trasladan mercancía peligrosa tanto de carga como de descarga. Ellos

proveen el contacto y la comunicación entre el terminal, la oficina central del puerto y la nave.

- Monitoreo y conto de contenedores de transbordo
- Transbordo
- Consolidación y desconsolidación de contenedores LCL
- Tratamiento de desechos sólidos y líquidos
- Uso de grúas, otros
- Centro de marina

**Conectividad:** El puerto de Marsella se encuentra integrado en las rutas intercontinentales de portacontenedores, pero menos integrada a los puertos del oeste medio. Asimismo, es el único puerto de Europa que ofrece transporte multimodal a través de ríos, ferrocarril y carretera. Cuenta con conexiones ferroviarias diarias y redes de carreteras modernas las cuales unen el puerto de Marsella-Fos a las principales ciudades europeas.

El puerto de Marsella – Fos está vinculada a los terminales de Lyon por barcaza a través de la red interior de Francia, Medlink. Entre las navieras que operan en este puerto, cabe mencionar a Maersk, CMA- CGM, Mitsui Lines, NYK Cool, Hapag Lloyd, entre otros. Asimismo, el puerto de Marsella es un destino muy popular para los pasajeros de cruceros, cuenta con más de 20 líneas de cruceros, Recibió en el año 2016 2.5 millones de pasajeros.

## **6.2 Infraestructura Aérea**

Entre los principales puertos identificados en Francia tenemos al Aeropuerto Internacional de París – Charles de Gaulle, el Aeropuerto Internacional de Burdeos y el Aeropuerto Internacional de Nice, los cuales se describirán en el presente apartado, identificando sus ubicación, capacidad, administración, infraestructura y conectividad.

### **6.2.1 Aeropuerto internacional de París**

El Aeropuerto Internacional Charles de Gaulle (Código IATA: CDG, código OACI: LFPG), al cierre del 2016, es el noveno aeropuerto a nivel mundial, segundo aeropuerto en todo

Europa y el principal aeropuerto del país.

- **Ubicación:** El aeropuerto Charles de Gaulle se encuentra ubicado a unos 23 kilómetros al noreste de París y tiene una extensión de 3,257 hectáreas.



**FUENTE:** <http://www.aeropuertos.net/aeropuerto-de-paris-charles-de-gaulle/>

**Horarios de atención:** Todos los días durante todo el año las 24 horas.

**Administración:** Aeropuertos de París

**Infraestructura:** El Aeropuerto Charles de Gaulle cuenta con 3 terminales, los cuales se describen brevemente a continuación:

- **Terminal 1:** El cual maneja tráfico internacional y Schengen, los cuales están incluidos los miembros de Star Alliance.
- **Terminal 2:** Maneja tráfico internacional y Schengen incluido Air France, y los socios de la alianza de Sky Team y las compañías de la alianza Oneworld.
- **Terminal 3:** Maneja carga y tráfico de compañías low cost.

Las principales aerolíneas que operan en este aeropuerto son Air France, EasyJet, Lufthansa, Alitalia and Fly be. Para el tráfico de carga, cuenta con 6 terminales destinados al manejo de mercancía.

En lo que respecta a los proyectos que vienen trabajando Aeropuertos de París, uno de los objetivos principales es el de incrementar la seguridad de la carga aérea en el Aeropuerto Charles de Gaulle, este proyecto se ha venido trabajando con los operadores, sus representantes y servicios gubernamentales con el fin de restringir el

tráfico sólo a los trabajadores del área de carga, y para limitar el acceso a las zonas de carga reservados a fin de luchar contra actos maliciosos y optimizar el flujo de exportación/ importación.

**Capacidad:** La capacidad anual de carga de este aeropuerto es de 3.6 millones de toneladas, ofreciendo 300 hectáreas de áreas para la carga incluyendo edificios y accesos directos para 80 puestos de estacionamientos de naves. En lo que respecta al tráfico de pasajeros, este aeropuerto maneja alrededor del 90% de los vuelos nacionales, el tráfico de pasajeros al cierre del año 2016 fue de 63.8 millones de pasajeros.

**Conectividad:** El aeropuerto Charles de Gaulle tiene muchos enlaces por carretera y ferrocarril a la ciudad capital. Llegar a París desde el aeropuerto es fácil con los autobuses de la RATP (Régie Autonome des Transports Parisiens).

Los principales destinos turísticos nacionales e internacionales son muy accesibles en tren de alta velocidad en París Charles de Gaulle, Desde el aeropuerto CDG, el tiempo de tránsito para llegar al centro de la ciudad es de unos 45 minutos y a una hora de Bruselas y Lille. Respecto a la conectividad aérea que tiene este aeropuerto, operan alrededor de 100 aerolíneas.

### 6.2.2 Aeropuerto Internacional de Burdeos (Bordeaux)

El Aeropuerto Internacional de Burdeos es una vía internacional importante para Europa del norte y del sur, sirviendo a muchos de los destinos de vacaciones más importantes de Europa.

**Ubicación:** Se encuentra ubicado a doce kilómetros de la ciudad capital de la región de Aquitania, provincia de Gironde, al suroeste de Francia.



FUENTE: <http://www.aeropuertos.net/aeroporto-de-burdeos-merignac/>

**Horarios de atención:** Todos los días durante todo el año las 24 horas.

**Administración:** Bordeaux Mérignac Airport Société Anonyme (ADBM SA), concesión por



un periodo de 30 años, el cual comienza desde el 02 de mayo del 2007.

**Infraestructura:** El aeropuerto cuenta con 870 hectáreas, las cuales incluyen: una zona industrial de (30 hectáreas), zona comercial (35 hectáreas), acceso a terminales (60 hectáreas), Terminal A con 26,000 m<sup>2</sup> y el terminal B con 17600 m<sup>2</sup> y por ultimo una terminal de carga con una extensión de 16,000 m<sup>2</sup>.

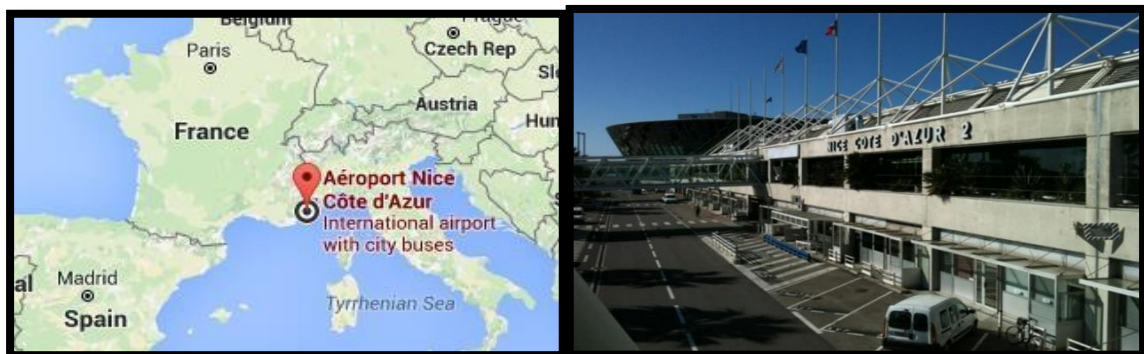
**Capacidad:** El aeropuerto de Burdeos al cierre del 2015, recibió 4, 952,000 de pasajeros, manteniendo una tendencia de crecimiento, esto se debe básicamente a la apertura de nuevas rutas, dando como resultado un crecimiento del 7.1% respecto al año 2014, colocando a el aeropuerto de Burdeos en el top de los aeropuertos regionales más grandes en Francia en términos de crecimiento. Los vuelos internacionales representan el 45% del promedio de tráfico. En lo que respecta al movimiento de carga, en el 2015 se trasladaron 28,066 toneladas de carga por año.

**Conectividad:** Operan alrededor de 27 aerolíneas, entre ellas tenemos a Airfrance, Vueling, Ryan Air, British Airways, Easy Jet, Brussels Airlines, entre otros. Respecto al transporte terrestre del aeropuerto hacia la ciudad de Burdeos – Merignac, cuentan con una estación de tren, taxis y servicio de transporte Jetbus. Se ubica a unos 501 km de París, 507 km de Marsella, 438 km de Lyon, 522 km de El Havre. Las ciudades más cercanas a esta ciudad son Talence, Le Bouscat y Passac.

### 6.2.3 Aeropuerto Internacional de Nice

El aeropuerto de Nice es el principal punto de llegada de los pasajeros a la Costa Azul, y también sirve como aeropuerto del Principado de Mónaco.

**Ubicación:** El aeropuerto internacional de Nice (Código IATA: NCE) se encuentra ubicada a 6 km al suroeste del centro de la ciudad de Niza, en la región de los Alpes Marítimos, el aeropuerto se encuentra a 30 km del Principado de Mónaco. El aeropuerto está bien conectado a Niza por autobús o tren.



FUENTE: <https://www.nice.aeroport.fr/>

**Horarios de atención:** Todos los días durante todo el año las 24 horas.

**Administración:** Aéroports de la Côte d'Azur Group – Grupo de Aeropuertos de la Costa Azul

**Infraestructura:** El Aeropuerto cuenta con dos terminales, la Terminal 1 con una capacidad de 4,5 millones de pasajeros y la Terminal 2 con una capacidad de 8,5 millones de pasajeros. Ambos terminales están conectados por un servicio de autobús gratuito y brindan servicios de vuelos nacionales e internacionales.

**Capacidad:** Acorde con el reporte anual del 2014 del Aeropuerto de Nice, al cierre del año 2014 tuvo un tráfico de pasajeros de 11,660,208 pasajeros con una variación del 0.9% respecto al 2013.

En lo que respecta al tráfico de carga nacional asciende a 9,673 toneladas tanto de importación como exportaciones y tráfico de carga internacional asciende a 10, 650 toneladas. Con lo cual se puede concluir que el año 2016 fue complicado para el movimiento de carga el cual se redujo en un 5% respecto al año 2015. Los principales destinos de la carga son Emiratos Arabes, América del Norte, el mismo Francia con el transporte de carga nacional y Suiza.

**Conectividad:** En el aeropuerto de Nice operan 53 aerolíneas, ofreciendo 105 destinos, incrementándose el número de vuelos durante el verano y el tráfico de pasajeros también, maneja alrededor de 35 vuelos diarios desde y hacia Paris Charles de Goulle y París Orly. Las principales rutas que se ofrecen son a Europa Septentrional y central con ciertas rutas al Oriente Medio, África del Norte y América del Norte.

El aeropuerto está bien conectado con el centro de la ciudad en autobús usando las líneas 98 y 99, y están en construcción una línea de tranvía que conecta el aeropuerto con el centro de la ciudad

### 6.3 Conectividad marítima y aérea del Perú y aérea Perú – Francia

La Figura xx muestra gráficamente la ubicación de los principales puertos utilizados para el comercio bilateral tanto del Perú: Callao, así como de Francia donde hemos identificado al Puerto de Le Havre, el que tiene mayor representación en las exportaciones peruanas de prendas textiles que ingresan a este puerto.

Existen en el mercado diversas navieras que ofrecen el servicio a dicho puerto, y se ha identificado que las conexiones ofrecidas por las navieras con destino a Le Havre no son directas, los tiempos de tránsito ofrecidos son entre 25 y 31 días.

Para el transporte aéreo, la aerolínea que cotizó los servicios de transporte fue Lan Airlines y Lufthansa, la primera aerolínea ofrece un tiempo de tránsito de 2 a 3 días y Lufthansa un tiempo de tránsito aproximado de 4 días. En los siguientes apartados se



hará énfasis a la conectividad de cada modo de transporte.

### Ubicación geográfica de principales puertos y aeropuertos

FUENTE: Elaboración Propia



### Ruta: Callao – Le Havre

En el modo marítimo las operaciones tienen inicio principalmente en el puerto del Callao, y de acuerdo a lo consultado con las navieras, todas brindan servicio directo de transporte de carga. Los tiempos de tránsito al destino final fluctúan entre 3 y 6 días, el cual varía en función a la naviera que se elija. Los servicios ofrecidos por las navieras son semanales.



### Elaboración propia

#### Navieras que brindan los servicios a Puerto de Le Havre

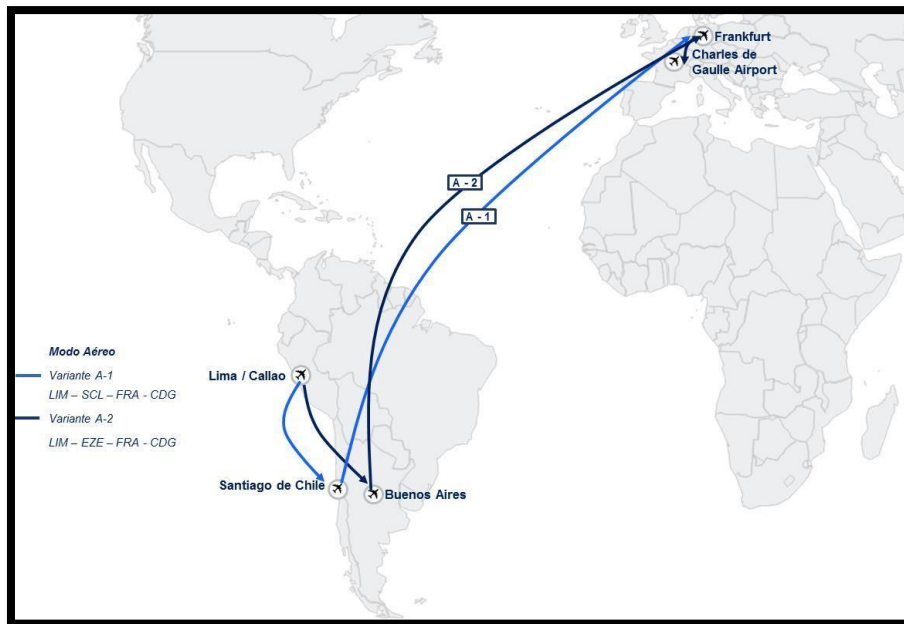
Líneas	Frecuencia	Puertos	Tiempo de tránsito promedio
Hamburg Sud	Semanal	Callao – Paita – Guayaquil – Manzanillo –	29 días
CMA – CGM	Semanal	Cartagena – Hamburgo – Rotterdam –	26 a 31 días
MSC	Semanal	Amberes – Le Havre	25 días

### Elaboración propia

### 6.4 Conectividad Aérea Perú – Francia

En el modo aéreo las operaciones tienen inicio en el Aeropuerto Internacional Jorge Chávez. La empresa LAN brinda servicios diarios hacia Francia, el tiempo de tránsito son de 2 a 3 días, la ruta que ofrece esta compañía, es vía Santiago de Chile – Frankfurt – Charles de Gaulle, no existen vuelos directos y ofrece salidas diarias a este destino.

La Aerolínea Lufthansa, también ofrece servicios de transporte de carga con destino a este aeropuerto, la ruta ofrecida es vía Buenos Aires – Frankfurt – Charles de Gaulle, el tiempo de tránsito ofrecidos son 4 días, esto debido básicamente a que la mercancía podría estar sujeta a controles aduaneros en Argentina, esta aerolínea ofrece servicios todos los días excepto los martes y domingos.






**FUENTE: Elaboración propia**

Líneas	Frecuencia	Aeropuertos	Tiempo de tránsito promedio
Lan Cargo	Todos los días de la semana	Callao – Santiago de Chile – Frankfurt - Charles de Gaulle	2 – 3 días
Lufthansa	Todos los días de la semana excepto martes y domingo	Callao – Buenos Aires – Frankfurt - Charles de Gaulle	4 días

**Elaboración propia**

**VII. OPERADORES LOGÍSTICOS****7.1 Operadores Logísticos**

En el presente estudio se realizaron entrevistas y consultas a diversos operadores logísticos tales como navieras, agentes de aduana locales, agentes marítimos, dos aerolíneas y un operador logístico francés, con lo cual se ha podido recabar información acerca de los servicios logísticos que ofrecen. A continuación, se presenta un cuadro descriptivo por cada operador logístico entrevistado:

	<p><b>HAMBURG SUD</b></p> <p><b>DIRECCIÓN:</b> Av. Larco 1301 Of. 1702 Miraflores</p> <p><b>TELÉFONO:</b> 6107500</p> <p><a href="https://www.hamburgsud.com/">https://www.hamburgsud.com/</a></p>
	<p><b>TRANSCONTINENTAL</b></p> <p><b>DIRECCIÓN:</b> Calle Armando Blondet N° 130, San Isidro</p> <p><b>TELÉFONO:</b> 611-5000</p> <p><a href="http://www.agtranscontinental.com/">http://www.agtranscontinental.com/</a></p>
	<p><b>UNIMAR</b></p> <p><b>DIRECCIÓN:</b> Néstor Gambeta N° 5349, Callao</p> <p><b>TELÉFONO:</b> 613-6500 Anexo:147</p> <p><a href="http://www.unimar.com.pe/portal/es/">http://www.unimar.com.pe/portal/es/</a></p>



### CMA – CGM

**DIRECCIÓN:** Calle 41 N° 894 Córpac, San Isidro

**TELÉFONO:** 611-3400

<https://www.cma-cgm.com/>



### MEDITERRANEAN SHIPPING COMPANY

**DIRECCIÓN:** Av. Álvarez Calderón N° 185 Piso 5,  
San Isidro

**TELÉFONO:** 221-7561 Anexo: 266

<https://www.msc.com/>



### CG LINKER LOGISTICS

**DIRECCIÓN:** 12 -14 Rue Des Chauffours 95000  
Cergy France

**TELÉFONO:** 221-7561 Anexo: 266

<http://www.cg-linker.com/index.php/es/>



### KLM ROYAL DUTCH

**DIRECCIÓN:** Alvarez Calderón, 185 - San Isidro

Lima- per

**TELÉFONO:** (511) 2130201/ (511) 4150900

<https://www.klm.com>

## 7.2 Estimación de costos Logísticos

El proceso logístico de exportación tiene inicio en la salida del producto desde el almacén del exportador, y se extiende hasta su llegada a la ubicación del consumidor final o proveedor. Este proceso para mayor entendimiento de este estudio se ha dividido en tres etapas:

- El proceso logístico en origen, que incluye todas las actividades realizadas hasta dejar el producto en un puerto en el país de origen para ser transportado,
- El proceso logístico en destino, que comprende aquellas acciones realizadas desde el momento que el producto desembarca en un puerto en el país de destino hasta su despacho al consumidor final, y
- El transporte internacional, que vincula los dos procesos antes mencionados por medio de los puertos de salida y entrada.
- En los procesos en origen y destino, la elección de los puertos de salida y entrada están condicionados básicamente a la ubicación de los almacenes de exportador e importador, con una notable influencia de las condiciones de estos puertos en una serie de aspectos que definen su conveniencia: infraestructura, servicios, condiciones de negociación, etc.
- Asimismo, las características del producto (valor, tiempo de vida, requerimientos del cliente, etc.) juegan un papel importante en la elección de una ruta para el transporte internacional (modo, recorrido, etc.). Asimismo, los costos, tiempos y características del servicio de este último y los puertos de salida y entrada son los factores de mayor influencia en la cadena de exportación de un producto, tal y como se observará en el presente apartado.

### Costos y tiempos logísticos

A fin de analizar los tiempos y costos logísticos del sector textil del mercado de Francia, se ha procedido a costear los productos en base a la naturaleza del producto y sus destinos principales obtenidos de las estadísticas. Asimismo, para estimar el cálculo de los costos tanto en origen, el flete y los costos en destino, se ha cotizado con diversas empresas navieras, agentes de aduanas locales y agente de aduanas en destino en función al puerto de destino. De manera que para el costeo se han considerado siete partidas arancelarias:

Producto	Clasificación arancelaria	Arancel Ad-Valorem	IVA – TVA
Camisas de punto de algodón con cuello y abertura delantera parcial para hombre de tejido teñido de un solo color incluidos los blanqueados	6105100051	0%	20%
Camisas, blusas de punto de algodón para mujeres o niñas con cuello y abertura delantera parcial un solo color incluso blanqueado	6106100031		
T – Shirt de algodón para hombres o mujeres de tejido teñido de un solo color uniforme incluso blanqueados	6109100031		

FUENTE: SUNAT <http://www.sunat.gob.pe/>

Cabe señalar, que, para la realización del coste de los productos, se ha considerado el valor del producto por TN y para obtener el peso de un contenedor de 40, se ha obtenido la data del Reporte de Carga Movilizada en Puerto de Uso Público y Privado correspondiente al año 2016 – Tráfico de Carga exportación, tal y como se detalla a continuación:

#### Peso considerado por contenedor aplicado al costeo

Terminal	TEU	TN	Peso x Contenedor 20 <sup>53</sup>	Peso x Contenedor 40 <sup>54</sup>
DP World	503,324	4,029,978	8.01	16.01
Paíta	80,120	1,104,430	13.78	20.87

#### Costeo de productos por vía marítima

En la estructura de costos, tal y como se ha mencionado, se ha considerado la naturaleza del producto, es decir, se ha clasificado a los productos del sector textil como carga general

De esta manera, se presenta a continuación la estructura del cuadro de costos que se utilizará para el desarrollo de este apartado:

#### Costos de Carga General

CARGA GENERAL - 1 x 40 US\$ x TN
Valor de la carga USD
Valor de la carga por tonelada

<b>A. Costos en origen x TN</b>
1. Gastos de Agenciamiento
2. Inland terrestre por contenedor
3. Gastos de Almacenaje y Puerto
4. Servicios de la naviera
<b>B. Flete marítimo x Vía</b>
<b>C. Costos en destino</b>
5. Customs Clearance
6. THC
7. BL
8. ISPS
9. IVA – TVA
10. Transporte Local
<b>D. Costos Totales US\$ x Ton</b>

### 7.2.1 Costos de origen

La suma de estos costos está conformada por: gastos de agenciamiento, inland terrestre por contenedor, gastos de almacenaje y puerto, servicios de la naviera. Estos servicios se desarrollan a continuación:

- **Gastos de agenciamiento.**- Para el cálculo de los gastos de aduana se ha realizado la consulta con agentes de aduana que brinden servicios a empresas de este rubro, de lo cual se conoce que estos gastos representan un porcentaje del valor de la carga. Bajo este criterio, se asume que la comisión del agente es el 0.5% del valor FOB de la carga.

<b>Costos de Agenciamiento</b>	0.5 % del valor FOB
--------------------------------	---------------------

- **Inland terrestre por contenedor.** - Este concepto incluye el costo aproximado por el transporte terrestre de la carga (1 x 40 dry) desde un punto de Lima al puerto del Callao y Paita. De acuerdo a la consulta realizada con el agente de aduana, quienes también brindan el servicio de transporte local, el costo del servicio es de US\$ 173.00.

<b>Inland terrestre por contenedor</b>	US\$ 173.00
--	-------------

Gastos de Almacenaje y Puerto: Bajo este concepto se ha separado los gastos de la siguiente manera:

- Gastos de almacenaje y puerto (Callao) de carga general:** Se realizaron consultas con empresas que brinden el servicio de carga y descarga en el terminal, tracción y administrativos. Respecto al cobro por concepto de almacenaje, a las empresas se les brinda la posibilidad de tener entre 10 y 15 días a la carga libre de costos de almacenaje.

<b>Gastos de almacenaje y Puerto Carga General</b>	<b>US\$ 350.33</b>
Embarque vía DP World Callao	US\$ 262.69
Tracción	US\$ 80.77
Gastos Administrativos ( 2% total facturado por terminal de almacenamiento)	US\$ 6.87
Almacenaje	Promedio 15 días libres

**Servicios de la naviera.** - Los servicios de la naviera que se transfieren al exportador están conformados por el gateout o retiro de contenedor, despacho del contenedor y despacho documentario. De esta manera se calculó el promedio de costos de diversas navieras, para de esta manera sumarlo al costo en origen, tal y como se detalla a continuación:

<b>Precios locales por Naviera</b>	
Maersk	US\$ 252.00
APL	US\$ 278.00
Hamburg SUD	US\$ 347.00
Hapag Lloyd	US\$ 350.00
Evergreen	US\$ 359.00
MSC	US\$ 364.00
<b>Promedio</b>	<b>US\$ 325.00</b>

### 7.2.2 Costos en Flete

En este punto se ha elaborado una breve descripción de los costos que se añaden tanto a los fletes marítimos como aéreos, los cuales se desarrollan a continuación:



### Flete marítimo

En este concepto se va a costear el flete marítimo por destino y bajo la modalidad de carga general. Cabe señalar que dependiendo del commodity, las navieras establecen precios por temporadas.

La estructura de costos del flete marítimo va a depender de la naviera, para efectos de este estudio, mencionaremos aquellos que son similares en definición:

- Basic Ocean Freight (BAS): Es el costo base del transporte marítimo de puerto a puerto
- Bunker Adjustment Factor: Factor que refleja los cambios en el precio del combustible en el mercado mundial.
- Carrier Security Service: Cubre el costo de seguir cumpliendo con los estándares de seguridad impuestas por el International Ship and Port Facility Security (ISPS).
- Terminal Handling Origin: Este servicio cubre el costo del handling por container en el puerto de origen o terminal.
- Terminal Handling Destination: Este servicio cubre el costo del handling por container en el puerto de destino o terminal.
- Panama Canal Charge: Cargo por el paso del buque por el canal de Panamá.

Un ejemplo considerando un embarque de 50 kg de muestras de alimentos frescos para una feria internacional tenemos los siguientes costos en flete marítimo:

DESCRIPCIÓN	VALOR	IGV	TOTAL
PICK UP	\$30.00	\$5.4	\$35.4
AGENCIAMIENTO DE ADUANA	\$80.00	\$14.4	\$94.4
HANDLING CARGA	\$30.00	\$5.4	\$35.4
FLETE INTERNACIONAL	\$368.90	\$66.042	\$434.94
AWB	\$30.00	\$5.4	\$35.4
AIRLINE INSPECTION	\$100.00	\$18	\$118.00

<b>CUSTOMS CLEARANCE</b>	\$218.80	\$39.38	\$258.18
<b>BANKING FEE</b>	\$30.00	\$5.4	\$35.4
<b>DELIVERY</b>	\$100.00	\$18	\$118.00
<b>HANDLING FOT</b>	\$125.00	\$22.5	\$147.5
<b>CUSTOMS &amp; VETERINARY INSPECTION</b>	\$100.00	\$18	\$118.00
<b>TAXES</b>	\$30.00	\$5.4	\$35.4
<b>TOTAL</b>			\$1,466.02

FUENTE: GOLDEN FREIGHT PERU <http://www.goldenfreightperu.com/>

### Flete Aéreo

Para el cálculo del flete aéreo, las aerolíneas ofrecen tarifas de carga consolidada de acuerdo al peso de la misma, la naturaleza del producto y su destino. Asimismo, la tarifa va a variar en función a las temporadas altas o bajas de exportación del producto.

En este sentido, para el cálculo del flete se han sumado los siguientes componentes que explicaremos a continuación:

- **Rate:** Es la tarifa base de la aerolínea sobre el cual se sumarán la comisión del combustible, el uso de aeropuerto y la emisión de la guía aérea.
- **Fuel Surcharge:** Es un recargo por concepto de combustible. Debido a que los precios de los combustibles van cambiando constantemente, éstos generan un incremento de los costos en la industria del transporte, motivo por el cual, las aerolíneas agregan a su rate este indicador.
- **Uso de Aeropuerto:** Este concepto es una tasa aeroportuaria que se carga a los despachos de exportación.

Un ejemplo considerando un embarque de 80 cajas de textiles con peso total de 1.000 kg con destino a Paris, con dimensiones: 60 x 40 x 40cm. Tarifa por kg vol. \$1.10 más cargos adicionales de la aerolínea (combustible \$ 0.45 x kg de vol., uso de aeropuerto \$ 0.04 p/kg)

Cálculo de volumen:  $60 \times 40 \times 40 \text{ cm} \times 80 \text{ cajas} = 7,680,000 / 6,000 = 1,280$  (Mayor al peso bruto de 1,000 kg)

Cálculo de flete: Considerando el peso cargable de 1.280

DESCRIPCIÓN	OPERACIÓN	TOTAL
Tarifa ( Rate)	$1,280 * \$1.10$	<b>\$1408.00</b>
Combustible(Fuel Surcharge)	$1,280 * \$0.45$	<b>\$576.00</b>
Seguridad	$1,280 * 0.10$	<b>\$128.00</b>
Uso de aeropuerto	$1,000 * \$0.04$	<b>\$40.00</b>
<b>TOTAL FLETE</b>		<b>\$ 2,152.00</b>

FUENTE: UNION PAK DEL PERÚ <https://www.ups.com>

### 7.2.3 Costos en Destino

La estructura de costos señalada por el operador logístico es la siguiente:

- Customs Clereance: Costos por servicios de desaduanaje del operador logístico, el cual asciende a 95 euros por contenedor de 40
- THC: Son los gastos de manipulación en terminal, representados como tasas percibidas por las autoridades portuarias de cada país.
- BL: Emisión del BL
- ISPS: Recargo por cumplimiento de protección de buques e instalaciones portuarias, dicho recargo asciende a 22 euros por contenedor.
- Delivery Charge: Costos de transporte de la mercancía, los cuales ascienden aproximadamente a 300 euros por contenedor de 40.
- Ad Valorem: Impuesto que afecta a las importaciones y va a depender del producto. Para los productos de este estudio, se aplica el 0% de advalorem
- TVA: Impuesto similar a lo que se denominaría el IVA y asciende al 20%

### 7.2.4 Costos Totales

Este costo corresponde a la suma de los costos en origen, el flete marítimo o aéreo

más los costos en destino para la entrega de la mercancía en la dirección del cliente.

### **Metodología aplicada para el costeo**

El procedimiento del costeo que se desarrollará a continuación, se realizará en función al puerto de origen y destino y también en base a la naturaleza del producto, es decir, las cotizaciones propuestas son para carga general.

Con respecto al valor de la mercancía para efectos del cálculo de una exportación, el costeo se ha desarrollado sobre el valor FOB que se ha asignado a la carga en base al promedio que ingresa por cada puerto (US\$ / TN). De no contar con información respecto a algún determinado puerto de origen, se ha simulado el valor FOB para el cálculo de la estructura de costos.

### **Vía Marítima – Carga General sector textil**

Para realizar el coste de productos del sector textil, el tipo de contenedor que se ha cotizado es el de carga general 40' pies, cuyo promedio de peso carga es de 16.83 TN para el puerto del Callao. El principal puerto de exportación de esta carga es el Callao y el puerto de destino que se ha costeado es el de Le Havre. Asimismo, se consultaron con tres navieras el destino de Marsella, pero ninguno lo ofrecía de momento.

A continuación se desarrollaran los costos logísticos y los tiempos de tránsito en la exportación de tres productos: a) Camisas de punto de algodón con cuello y abertura delantera parcial para hombre de tejido teñido de un solo color incluido los blanqueados, b) Camisas de punto de algodón para mujeres o niñas con cuello y abertura delantera parcial de un solo color incluso blanqueado, c) T-shirt de algodón para hombre hombres o mujeres de tejido teñido de un solo color uniforme incluso blanqueados.

### ***Costeo de Exportaciones desde el Puerto del Callao al Puerto de Le Havre***

#### **Camisas de punto de algodón con cuello y abertura delantera parcial para hombre de tejido teñido de un solo color incluido blanqueados**

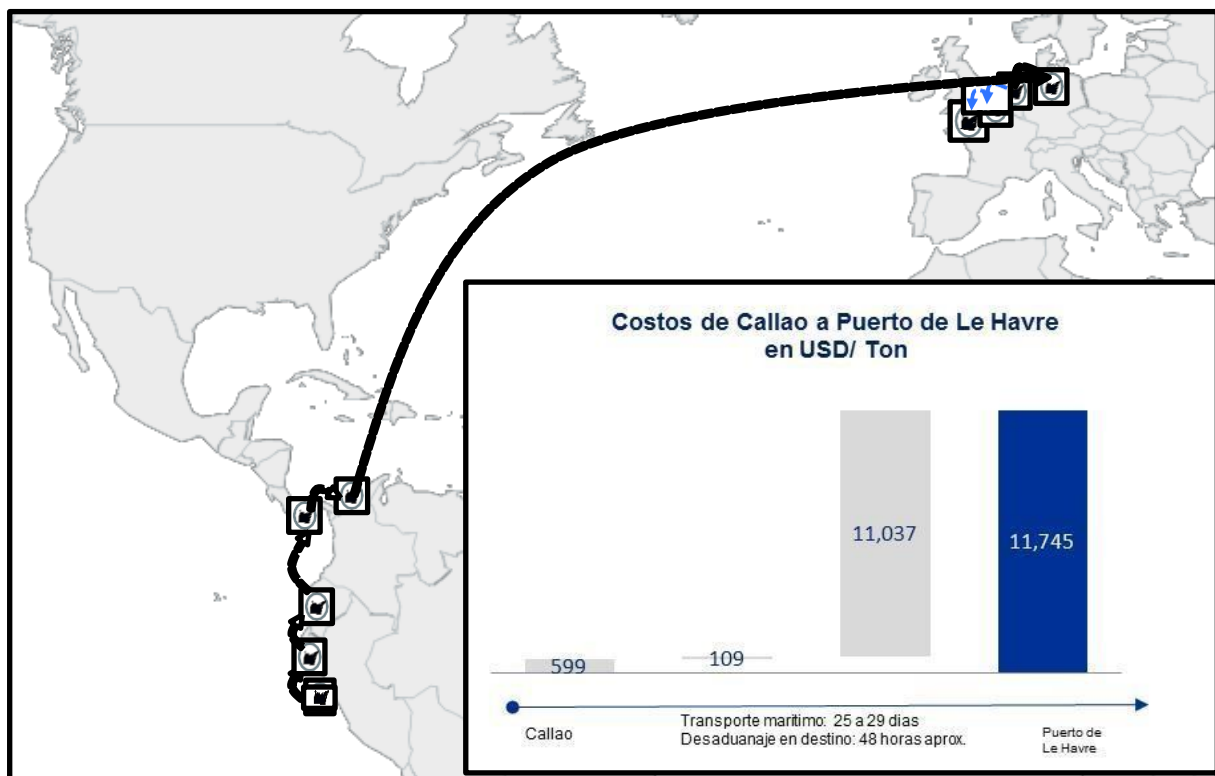
El valor FOB promedio que se ha considerado para el cálculo de los costos es de US\$ 51,988 por TN. El tiempo de tránsito para llegar a destino es de 25 a 29 días aproximadamente, esto va a depender de la naviera seleccionada. Tal como se

puede apreciar en la siguiente gráfica, las naves no cuentan con servicios directos para llegar a este puerto.

Los costos en destino son los que tienen mayor representatividad, y dentro del desglose de costos, el TVA es el que tienen mayor participación, se calcula sobre el 20% del valor

CIF (Suma del Incoterm FOB mas el flete y seguro), esta partida no paga Ad Valorem.

### Camisas de punto de algodón con cuello y abertura delantera parcial para hombre de tejido de un solo color incluido blanqueado



Elaboración propia

### Camisas, blusas de punto de algodón para mujeres o niñas con cuello y abertura delantera parcial incluso de un solo color incluido blanqueados

El valor FOB promedio que se ha considerado para el cálculo de los costos es de US\$ 51,461 por TN. El tiempo de tránsito para llegar a destino es de 25 a 29 días aproximadamente, en función a la naviera seleccionada, no existe una ruta directa para llegar a este destino. Al consultar con las navieras, la ruta ofrecida es: Callao –

Paita – Guayaquil – Manzanillo – Hamburgo – Rotterdam – Amberes – Le Havre.

Los costos en destino son los que tienen mayor representatividad, y dentro del desglose de costos, el TVA es el que tienen mayor participación, no está afectada a pago de impuestos ad valorem esta mercancía.

**Callao / Puerto de Le Havre: Camisas, blusas de punto de algodón para mujeres o niñas con cuello y abertura delantera parcial incluso de un solo color incluido blanqueados**



Elaboración propia

**T – Shirts de algodón para hombres o mujeres de tejido teñido de un solo color uniforme incluso blanqueados**

El valor FOB promedio que se ha considerado para el cálculo de los costos es de US\$ 53, 274 por TN. El tiempo de tránsito para llegar a destino es de 25 a 29 días aproximadamente, tal como se puede apreciar en la siguiente gráfica, no existe transporte directo a el Puerto de Le Havre.

Los costos en destino son los que tienen mayor representatividad, y dentro del desglose de costos, el TVA es el que tienen mayor participación, esta mercancía no está afectada al pago del Ad Valorem.

**Callao / Puerto de Le Havre: T – Shirts de algodón para hombres o mujeres de tejido teñido de un solo color uniforme incluso blanqueados**



Elaboración propia

## Costos DDP – Sector Textil –Vía marítima

PUERTO DE DESTINO: LE HAVRE	CAMISAS DE PUNTO DE ALGODÓN CON CUELLO Y ABERTURA DELANTERA PARCIAL PARA HOMBRE DE TEJIDO TEÑIDO DE UN SOLO COLOR INCLUIDOS LOS BLANQUEADOS	CAMISAS, BLUSAS DE PUNTO DE ALGODÓN PARA MUJERES O NIÑAS CON CUELLO Y ABERTURA DELANTERA PARCIAL INCLUSO UN SOLO COLOR O BLANQUEADOS	T - SHIRTS DE ALGODÓN PARA HOMBRES O MUJERES DE TEJIDO TEÑIDO DE UN SOLO COLOR UNIFORME INCLUSO BLANQUEADOS
Valor de la carga USD x	875,128	866,103	896,591
Valor de la carga por tonelada	51,988	51,461	53,273
<b>A. Costos en origen x TN</b>	<b>599</b>	<b>594</b>	<b>613</b>
Total costos en origen	9,600	9,509	9,814
1. Gastos de Agenciamiento	8,751	8,661	8,966
2. Inland terrestre por	173	173	173
3. Gastos de Almacenaje y Puerto	350	350	350
4. Servicios de la naviera	325	325	325
<b>B. Flete marítimo Puerto Le</b>	<b>109</b>	<b>109</b>	<b>109</b>
<b>C. Gastos en destino x TN</b>	<b>11,037</b>	<b>10,924</b>	<b>11,306</b>
Total gastos en destino	<b>176,815</b>	<b>175,003</b>	<b>181,125</b>
Impuestos ( Ad Valorem)	0	0	0
IVA	176,075	174,263	180,385
Comisión de agente de aduanas	100	100	100
THC	214	214	214
BL	75	75	75
ISPS	24	24	24
Transporte interno	327	327	327
<b>D. Costos Totales x TN</b>	<b>11,745</b>	<b>11,626</b>	<b>12,027</b>

Elaboración propia

### Vía Aérea – Carga General sector textil

Para realizar el coste de productos del sector textil por vía aérea, se ha considerado como línea de base, el peso de 1 Tonelada, considerada como carga general.

El principal aeropuerto de exportación de esta carga es el Callao y el puerto de destino que se ha costeado es el Aeropuerto Internacional Charles de Gaulle, sin embargo, en anexo se hará mención al costo del transporte con destino a Burdeos y Nice.



En el presente apartado se hizo el coste del transporte aéreo a dos aerolíneas, la primera aerolínea, LAN Cargo, ofrece un tiempo de tránsito de 2 a 3 días, y la ruta ofrecida es Callao – Santiago – Frankfurt – Charles de Gaulle, el costo promedio por kg sin incluir los recargos es de \$ 2.40 usd por kilo. La segunda aerolínea es Lufthansa, cuya ruta ofrecida es: Callao – Buenos Aires – Frankfurt – Charles de Gaulle, el tiempo de tránsito es de 4 días y el costo aproximado por kilo es de \$ 2.10 usd por kilo.

A continuación se desarrollaran los costos logísticos y los tiempos de tránsito en la exportación de tres productos: a) Camisas de punto de algodón con cuello y abertura delantera parcial para hombre de tejido teñido de un solo color incluido los blanqueados, b) Camisas de punto de algodón para mujeres o niñas con cuello y abertura delantera parcial de un solo color incluso blanqueado, c) T-shirt de algodón para hombre hombres o mujeres de tejido teñido de un solo color uniforme incluso blanqueados.

### **Costeo de Exportaciones desde el Aeropuerto del Callao al Aeropuerto Charles de Gaulle**

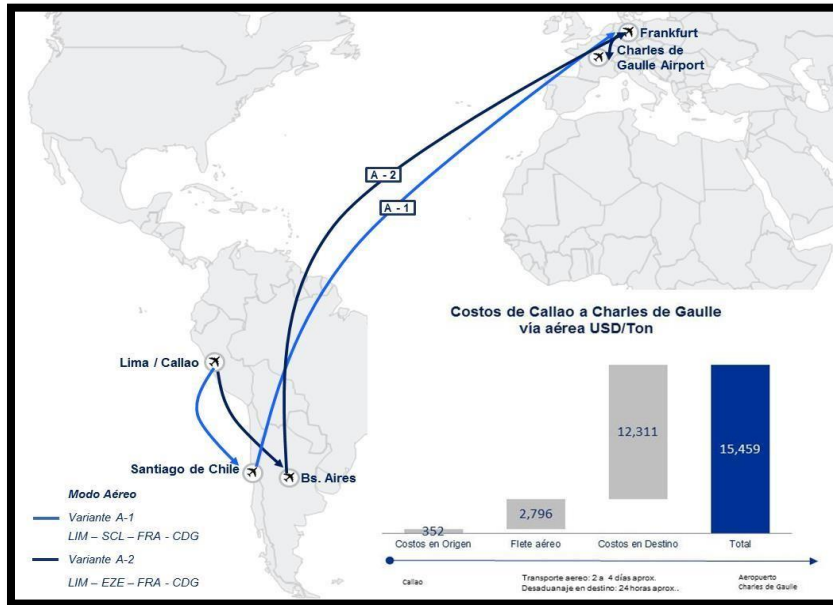
#### **Camisas de punto de algodón con cuello y abertura delantera parcial para hombre de tejido teñido de un solo color incluido blanqueados**

El valor FOB que se ha considerado para realizar la simulación de los costos de exportación de este producto es de US\$ 55, 086 por TN.

El tiempo de tránsito para llegar al aeropuerto Charles de Gaulle es de 2 a 4 días dependiendo de la aerolínea seleccionada, no existe vuelo directo a este destino para el traslado de la carga. Estas prendas textiles no pagan Ad Valorem pero si el TVA, el cual es del 20% sobre la base imponible.

Los costos en destino son los que tienen mayor representatividad con un costo de US\$11, 521 por tonelada. Respecto a los costos en destino, se está considerando el THC (Terminal handling charge), almacenaje en depósito aduanero, gastos aeroportuarios, comisión de agente. En la figura 7.4 se observa la estructura de costos del presente producto:

## Callao / Puerto de Le Havre: Camisas de punto de algodón con cuello y abertura delantera parcial para hombre de tejido de un solo color incluido blanqueado



### Elaboración propia

## Camisas, blusas de punto de algodón para mujeres o niñas con cuello y abertura delantera parcial incluso de un solo color incluido blanqueados.

El valor FOB que se ha considerado para realizar la simulación de los costos de exportación de este producto es de US\$ 70,607 por TN. El tiempo de tránsito para llegar al aeropuerto Charles de Gaulle es de 2 a 4 días, no existe vuelo directo a este destino. Estas prendas textiles no pagan Ad Valorem pero si el TVA, el cual es del 20% sobre la base imponible. Los gastos en destino son los que tienen mayor representatividad con un costo de US\$14,637 por tonelada. Respecto a los costos en destino, se está considerando el THC (Terminal handling charge), gastos aeroportuarios y la comisión de agente. En la figura 6.4 se observa la estructura de costos del presente producto:

## T – Shirts de algodón para hombres o mujeres de tejido teñido de un solo color uniforme incluso blanqueados

El valor FOB promedio que se ha considerado para el cálculo de los costos es de US\$ 56, 641 por TN. El tiempo de tránsito para llegar a destino es de 2 a 4 días aproximadamente, tal como se puede apreciar en la siguiente gráfica, no existen vuelos directos a Charles de Gaulle.

Los costos en destino son los que tienen mayor representatividad, y dentro del desglose de costos, el TVA es el que tienen mayor participación, esta mercancía no está afecta al pago del Ad Valorem.

## VIII. MODELOS DE CENTROS DE DISTRIBUCIÓN

## 8.1 Introducción



A continuación, se presentan cuatro experiencias relevantes en cuanto a actividades de promoción y apoyo a las exportaciones realizadas por centros extranjeros en Francia y la Unión Europea en general.

Se incluyen experiencias de las siguientes instituciones:

	 <p>AGÊNCIA BRASILEIRA DE PROMOÇÃO DE EXPORTAÇÕES E INVESTIMENTOS <a href="http://www.apexbrasil.com.br">www.apexbrasil.com.br</a></p>	<p><b>Agencia de Promoción de Exportaciones e Inversiones de Brasil (APEX-Brasil)</b></p> <p>Sede central: SBN, Quadra 02, Lote 11, Edificio Apex-Brasil CEP 70040-020 Brasilia (DF)</p> <p>Central Telefonica: (61) 3426-0202</p>
---	---	--

	 <p>Inversión y Comercio <a href="http://www.promexico.gob.mx">www.promexico.gob.mx</a></p>	<p><b>PROMEXICO</b></p> <p>Sede central: Camino a Santa Teresa No. 1679, Col. Jardines del Pedregal, Del. Álvaro Obregón, C.P. 01900, México, D.F.</p> <p>Central Telefonica: +52 (55) 5447 7000</p>
---	--	--

	 <p><a href="http://www.icex.es">www.icex.es</a></p>	<p><b>ICEX España Exportación e Inversiones</b></p> <p>Sede central: Paseo de la Castellana 278 28046 Madrid, España</p> <p>Central Telefonica: 900 349 000</p>
---	---	---

	 <p><a href="http://www.prochile.gob.cl">www.prochile.gob.cl</a></p>	<p><b>Dirección de Promoción de Exportaciones (PROCHILE)</b></p> <p>Sede central: Teatinos 180, Santiago, Chile</p> <p>Central telefónica: +56 2 282 75100</p>
---	---	--

Se recogió información sobre la ubicación geográfica de los centros y oficinas, así como de las características de operación, tamaño y tiempo de concesión de la infraestructura utilizada (en caso aplique), beneficios para los usuarios, servicios brindados y conectividad.

## **8.2 Centros de distribución y promoción estudiados**

### **8.2.1 Agencia de promoción de exportaciones e inversiones de Brasil (APEX – Brasil)**

La Agencia de Promoción de Exportaciones e Inversiones de Brasil (APEX-Brasil) se creó en el 2003, constituida como un Servicio Social Autónomo adscrito al Ministerio de Desarrollo, Industria y Comercio Exterior (MDIC) brasileño. El trabajo de APEX-Brasil se concentra en la promoción de productos y servicios brasileños en el mundo, así como en el fomento de la inversión extranjera en sectores estratégicos de la economía brasileña. En ese sentido, la Agencia apoya a las empresas brasileñas para la inserción eficaz de sus productos y servicios en el mercado internacional. Actualmente apoya a 13,000 empresas de 83 sectores productivos de la economía brasileña que exportan a más de 200 mercados.

### **8.2.2 PROMEXICO**

PROMEXICO es el organismo del gobierno federal mexicano (bajo la figura de fideicomiso público considerado entidad paraestatal, adscrito a la Secretaría de Economía) encargado de promover la inversión extranjera directa y las exportaciones de productos y servicios, así como la internacionalización de las empresas mexicanas. De esta manera, PROMEXICO coordina las estrategias dirigidas al fortalecimiento de la participación de México en la economía internacional, apoyando el proceso exportador de las empresas establecidas en el país y coordinando acciones encaminadas a la atracción de inversión extranjera.

### **8.2.3 ICEX España Exportaciones e Inversiones**

ICEX España Exportación e Inversiones (conocido anteriormente como Instituto Español de Comercio Exterior) es un órgano público empresarial adscrito al Ministerio de Economía y Competitividad (MINECO) que tiene a su cargo la promoción de la internacionalización de las empresas españolas, así como el fomento de las inversiones extranjeras en España. Cada año, ICEX organiza más de 2,500 actividades de promoción en el exterior en las que participan más de 13,000 pymes, y apoya unos 2,000 proyectos empresariales orientados a mercados externos.

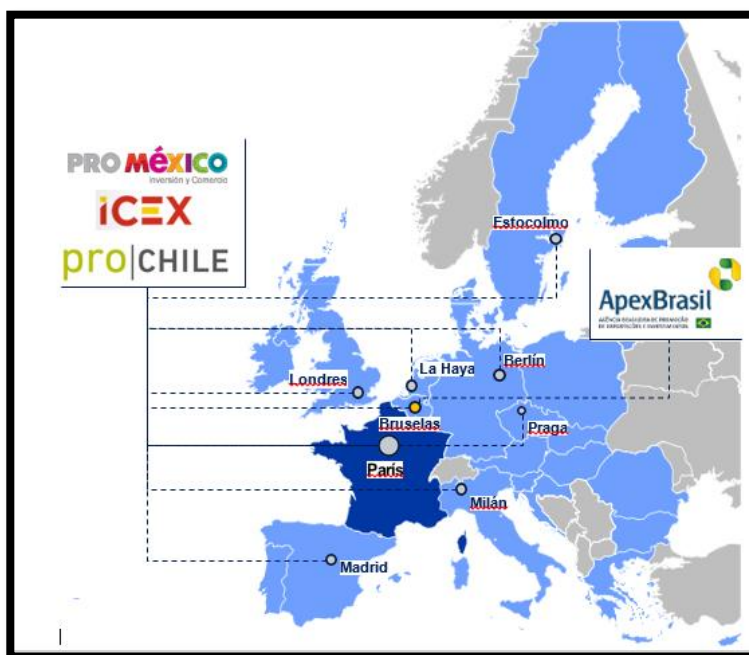
### 8.2.4 Dirección de Promoción de Exportadores de Chile (PROCHILE)

La Dirección de Promoción de Exportaciones de Chile (PROCHILE) es la institución del Ministerio de Relaciones Exteriores de este país que tiene a su cargo la promoción de la oferta exportable de bienes y servicios chilenos, así como la difusión de la inversión extranjera y el momento del turismo. La labor de PROCHILE está centrada en facilitar y acompañar el proceso de internacionalización de los exportadores chilenos, así como en aportar en la agregación de valor y diversificación de los productos y servicios que componen la oferta exportable chilena.

### 8.3 Ubicación Geográfica



En el siguiente cuadro se presenta la presencia de los cuatro centros estudiados tanto en territorio francés como en el resto de la Unión Europea. Se pueden observar dos modelos distintos de cobertura territorial: mientras que Brasil atiende al mercado europeo en su conjunto con una sede única de APEX-Brasil ubicada en Bruselas, Chile, México y España se concentran en mercados nacionales específicos por medio de sendas oficinas de promoción. En el mercado francés, los centros de promoción se concentran en la capital del país, París.

#### Principales ubicaciones de los centros de promoción y distribución estudiados en Francia y la Unión Europea



FUENTE: APEX-Brasil, PROMEXICO, ICEX y PROCHILE

## Presencia de los centros estudiados en el Francia y la Unión Europea

ENTIDAD	PRESENCIA EN EL MUNDO	SEDES	
		FRANCIA	RESTO DE LA UNIÓN EUROPEA
 AGENCIA BRASILEIRA DE PROMOÇÃO DE EXPORTAÇÕES E INVESTIMENTOS	Cuenta con una red de 9 Centros de Negocio en el mundo, así como 10 Unidades de Atención en los principales estados de Brasil		Centro de Negocios de Bruselas. Allí opera también el Brazilian Business Affairs (BBA)
 Inversión y Comercio	Cuenta con 48 oficinas en el mundo y una red de 29 oficinas en las principales ciudades de México	París	9 oficinas en 7 países
	Cuenta con 98 Oficinas Económicas y Comerciales y 25 Centros de Negocio en el mundo, así como 31 Direcciones en España	París	22 oficinas en 20 países, que incluyen 5 centros de negocios (Praga, Sofía, Bucarest, Varsovia y Estocolmo)
	Cuenta con una red de 54 Oficinas Comerciales en el mundo, así como con una red nacional de 15 Centros Exportadores en Chile	París	10 oficinas en 9 países

Fuente: APEX-Brasil, PROMEXICO, ICEX y PROCHILE

#### 8.4 Características de las instalaciones

En general, los centros estudiados concentran su campo de acción en la asesoría al exportador e inversionista y la labor de promoción de productos y servicios del país, ubicándose en las principales zonas comerciales y financieras de París y el resto de las ciudades europeas donde se encuentran.

Los Centros de Negocios de ICEX, por ejemplo, ofrecen espacios para oficinas de exportadores de diversas características (despachos, módulos para puestos de trabajo dentro de zonas comunes) con mobiliario, acceso a telefonía e internet, así como servicios compartidos de impresora, fotocopidora, equipos de videoconferencia y fax.

Estos centros cuentan, además, con salas de reuniones equipadas con equipos de videoconferencia y proyección de presentaciones. En el Centro de Negocios de APEX-Brasil en Bruselas estos servicios están disponibles sólo para entidades sectoriales.

#### Comparación de las instalaciones de los Centros de Negocios de ICEX en Praga y Estocolmo

INSTALACIONES	CENTRO DE NEGOCIOS PRAGA	CENTRO DE NEGOCIOS ESTOCOLMO
<b>Oficinas para exportadores</b>	2 despachos de 17 y 19 metros cuadrados, completamente amoblados.  Acceso a internet, teléfono.	1 despacho de 12 metros cuadrados, completamente amoblados.  Dos puestos de trabajo en zona abierta (30 metros cuadrados), con mesa de despacho y silla.  Acceso a internet.
<b>Sala de reuniones</b>	1 sala de reuniones de 53.20 metros cuadrados con capacidad para 30 personas.  Equipado con proyector, pantalla de proyección y conexión con videoconferencia.	La zona abierta puede volverse sala de reuniones, con capacidad máxima para 15 personas.  Equipado con equipo de videoconferencia.
<b>Servicios compartidos</b>	Impresora, fotocopidora, videoconferencia, scanner, grabadora de CD/DVD y fax.	Recepción de visitas, impresora común y uso de la cocina.

Fuente: ICEX <http://www.icex.es/icex/es/index.html>

### 8.5 Servicios que se brindan y beneficios para los usuarios

Los centros de distribución y promoción de las exportaciones en general ofrecen a los empresarios de sus países un abanico de servicios agrupados en tres ejes:

- Inteligencia de mercado local: investigaciones de mercados personalizadas para empresas que desean expandir sus operaciones.
  - Estudios de mercado local y de mejores prácticas logísticas.
  - Asesorías a exportadores.
- Promoción local de negocios: acciones dirigidas a generar oportunidades de negocios, así como para identificar alianzas estratégicas en el exterior.
  - Búsqueda de representantes comerciales y desarrollo de relaciones institucionales con órganos en los países de destino.



- Acciones de promoción (ferias, misiones prospectivas y eventos).
- Apoyo a la instalación local: soporte para la instalación de empresas en el exterior.
  - En materia administrativa: soporte en el contacto con empresas de abogados, servicios contables, agencias de empleo y de empresas de transporte; así como asesoría de funcionarios para los trámites para la apertura de empresas y negociaciones.
  - En materia logística: almacenamiento y despacho de mercancías, distribución, consolidación de mercadería, así como servicios aduaneros.

### Servicios ofrecidos por los centros estudiados

ENTIDAD	SERVICIOS OFRECIDOS
	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Estudios de mercado local.</li> <li>▪ Estudios especializados de mejores prácticas logísticas.</li> <li>▪ Asesoría a exportadores.</li> <li>▪ Búsqueda de representantes comerciales.</li> <li>▪ Acciones de promoción de productos brasileiros (ferias, misiones prospectivas y eventos especiales).</li> <li>▪ Soporte en el contacto con empresas de servicios locales</li> <li>▪ Asesoría para los trámites para la apertura de empresas y negociaciones</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Apoyo a representantes en negocios internacionales</li> <li>▪ Consultoría para registro de marca internacional</li> <li>▪ Diseño de campañas de imagen internacional de productos</li> <li>▪ Estudios de logística</li> <li>▪ Estudios de mercado y planes de negocios</li> <li>▪ Implantación y certificación de normas y requisitos internacionales de exportación y de sistemas de gestión de proveeduría para exportadores</li> <li>▪ Organización y realización de encuentros de negocios</li> <li>▪ Planeación y realización de actividades promocionales en el exterior</li> <li>▪ Proyectos de capacitación en negocios internacionales</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Información personalizada de mercados exteriores</li> <li>▪ Agendas de reuniones de negocio</li> <li>▪ Identificación de socios comerciales</li> <li>▪ Apoyo logístico</li> <li>▪ Misiones inversas</li> <li>▪ Asesoramiento sobre inversiones en el exterior</li> <li>▪ Simulador de costos de establecimiento en mercados exteriores</li> <li>▪ Información de mercado</li> <li>▪ Formación en internacionalización</li> </ul>

<b>pro CHILE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Información especializada para la inteligencia de mercados</li> <li>▪ Identificación de oportunidades de mercado</li> <li>▪ Organización y apoyo logístico</li> <li>▪ Asesoría técnica en comercio exterior</li> <li>▪ Asesoría técnica en estrategias comerciales</li> <li>▪ Apoyo financiero a actividades de promoción de exportaciones</li> </ul>
------------------	--

**FUENTE: APEX-Brasil, PROMEXICO, ICEX y PROCHILE**

Los servicios ofrecidos varían de acuerdo al grado de madurez de la presencia exportadora en el mercado objetivo. Por ejemplo, si bien APEX-Brasil ofrece en todas sus sedes los servicios de promoción y apoyo a la instalación local, sólo cuenta con centros de distribución propios en los mercados de Estados Unidos y Oriente Medio.

**Disponibilidad de servicios ofrecidos por APEX-Brasil según sede**

CENTRO	Inteligencia comercial	Agendas de negocios	Apoyo a la instalación local	Centros de distribución
Angola		X	X	
Bélgica		X	X	
China		X	X	
Cuba		X	X	
EEUU	X	X	X	X
Oriente Medio		X	X	X
Rusia	X	X	X	
Colombia		X	X	

**Fuente: APEX-Brasil** <http://www.apexbrasil.com.br/home/index>

Algunas entidades como PROMEXICO ofrecen apoyos económicos a las empresas para la instalación en mercados extranjeros.

La Figura 8.3 presenta algunos de los rubros de apoyo al exportador y los montos máximos posibles para los mismos. El acceso a los servicios ofertados será posible sólo cuando se desarrolle una actividad orientada a la internacionalización de la empresa en el área o ámbito de responsabilidad de la Oficina Comercial.

NOMBRE DEL APOYO	RESUMEN DE LO APOYABLE	MONTO MÁXIMO (No sujeto a IVA)
Bolsa de viaje	Apoyo para viajes de negocios de promoción comercial.	África, Asia y Oceanía \$50,000.00 Europa hasta \$35,000.00 LATAM hasta \$30,000.00 NA hasta \$20,000.00
Apoyo a representantes en negocios internacionales	Apoyo económico a profesionistas egresados de licenciatura o nivel superior seleccionados a través de una convocatoria	\$ 350,000.00
Centros de distribución, Showrooms	Para que pueda instalar un Centro de distribución, Showroom o Centro de negocios en el exterior.	* \$130,000.00
Consultoría para registro de marca internacional	Para la gestión de registro internacional, registro de propiedad intelectual y trámites para patentes en el extranjero.	* \$50,000.00

Fuente: PROMEXICO <https://www.gob.mx/promexico>

## 8.6 Tamaño, tiempo de concesión y tarifas de uso de los centros y sus servicios

Las tarifas por uso de los servicios e instalaciones ofrecidos están en función a las necesidades del exportador. Por ejemplo, para el uso de sus Centros de Negocios, ICEX aplica tarifas flexibles que pueden variar según se alquilen por días, semanas o meses, siendo posible ocuparla por un máximo de 6 meses.

Las tarifas aplicadas en los Centros de Negocios de Praga y Estocolmo se presentan en la Tabla 8.5. Asimismo, en la Tabla 8.6 se muestran algunas tarifas aplicadas por servicios brindados por PROMEXICO.

En el caso de reportes de inteligencia de mercado, el costo de estos estudios especializados varía según el tamaño de la empresa, siendo de esta forma accesibles para un amplio espectro del sector exportador.

## Tarifas de uso de las instalaciones de los Centros de Negocios de ICEX en Praga y Estocolmo

INSTALACIONES	CENTRO DE NEGOCIOS PRAGA	CENTRO DE NEGOCIOS ESTOCOLMO
<b>Oficinas para exportadores</b>	Despacho de 17 metros cuadrados: 400 EUR al mes.  Despacho de 19 metros cuadrados: 500 EUR al mes.	Despacho: 50 EUR al día, 200 EUR a la semana, 600 EUR al mes.  Puestos de trabajo en zona abierta: 30EUR al día, 120 EUR a la semana, 400EUR al mes.
<b>Sala de reuniones</b>	100 EUR al día.	

Fuente: ICEX <http://www.icex.es/icex/es/index.html>

## Tarifas por servicios brindados por PROMEXICO, enero 2016

SERVICIO	TARIFA
Programación de Agenda de Negocios	De 8,000 a 25,000 pesos
Asesoría especializada sobre trámites de exportación en origen	Hasta 1,000 pesos por asesoría
Participación en Ferias con Pabellón Nacional	Hasta 10,000 dólares por stand
Participación en eventos institucionales o de promoción internacional	Hasta 10 millones de pesos
Reportes de inteligencia de mercado	De 30,000 a 200,000 pesos dependiendo del tamaño de la empresa
Asesoría en promoción de la oferta exportable	8,000 pesos más IVA por promoción

Fuente: PROMEXICO <https://www.gob.mx/promexico>

### 8.7 Conectividad

La principal sede de los centros estudiados es París, capital de la República, sede de gobierno y de las principales compañías instaladas en el país. Asimismo, la ciudad posee una ubicación estratégica, ubicándose allí la principal entrada por vía aérea al país (el Aeropuerto Internacional Charles de Gaulle), y con acceso cercano al principal puerto del país (Le Havre) a través del sistema de carreteras y ferroviario nacional, así como a otros puertos clave de la costa norte europea, como Antwerpen (Bélgica) o Rotterdam (Holanda).

#### Ubicación de los centros estudiados en el territorio francés



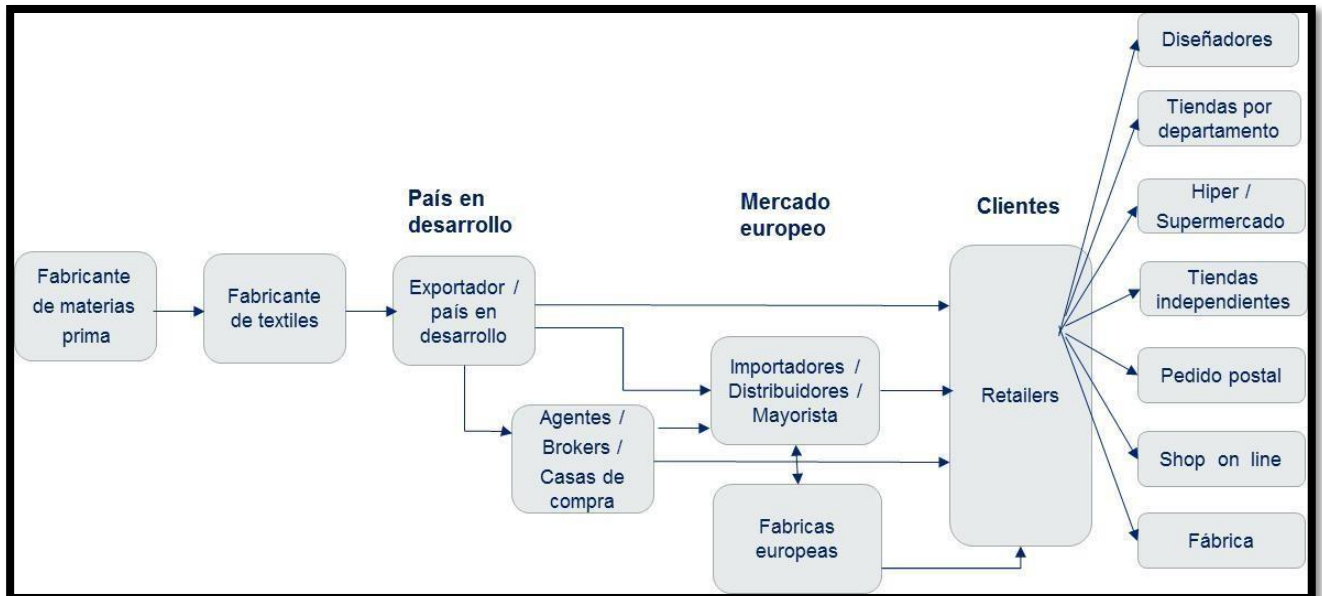
Fuente: APEX-Brasil, PROMEXICO, ICEX y PROCHILE

## IX. MODELOS DE SISTEMAS DE COMERCIALIZACIÓN

### 9.1 Canales de comercialización del sector textil

La estructura de comercialización del mercado francés y en líneas generales para el mercado europeo está conformada por a) Exportadores - Retailers b) Exportadores – Importadores, distribuidores o mayoristas que venden a las organizaciones al por menor, c) empresas exportadoras que trabajan con agentes o brokers para lograr cobertura nacional, en la siguiente gráfica se puede apreciar los canales de comercialización de este mercado.

#### Canales de comercialización de Francia



Fuente: CBI <https://www.cbi.eu/>

**Canal retailer:** En el mercado francés se presenta el modelo de comercialización del exportador al retailer, el cual hará uso de canales de venta para colocar los productos al consumidor final. Dentro de este canal, como se puede observar en la figura 9.1, se encuentran las a) tiendas de diseñador, el cual está dirigido al segmento más alto del mercado; b) tiendas independientes, con un canal de distribución que va acorde con el nivel de especialización de las prendas que ofrecen en el mercado, ofreciendo tiendas con conceptos multimarcas, o tiendas especializadas (tiendas que tienen una filosofía particular o alguna influencia en el diseño y marca); c) Hipermercados y supermercados, como por ejemplo Carrefour, los cuales ofrecen productos específicos para niños o lencería ; d) Empresas de venta por catálogo, los cuales son retailers que listan sus productos a través de catálogos o vía online donde los

consumidores pueden comprar haciendo uso de una orden por teléfono o por internet ; e) tiendas on line, tiendas que venden vía internet las cuales son llamadas también e- shops, e-stores, webstores u online shops, en esta web, el cliente puede ver el detalle del producto, calidad, y pagar online de una forma segura .

**Canal agente/ bróker:** Los agentes o brókers son intermediarios independientes los cuales funcionan como intermediarios entre el comprador y el vendedor y negocian en representación de sus clientes. Trabajan por comisión basados en los volúmenes de ventas y pueden vender a los mayoristas, así como a los retailers.

**Canal distribuidor:** Bajo este enfoque los importadores y mayoristas venden los productos a los retailers, a diferencia de los agentes, el distribuidor toma la responsabilidad sobre el producto y los vende en el mercado de destino. Los distribuidores, compran los productos a los fabricantes, distribuyendo líneas de productos, y realizan servicios de marketing.

## **9.2 Tendencias en la cadena de comercialización del sector textil en Francia**

En el presente apartado, se explican brevemente las principales tendencias en el mercado europeo:

### **9.2.1 Mayor especialización de los pequeños comerciantes**

Existe en Francia una consolidación de retailers debido a la especialización que tienen en los diversos sectores, los compradores están agrupados en algunos retailers con uno o varios puntos de venta tales como boutiques o agrupados a grandes retailers, como cadenas de prendas de vestir con varios puntos de venta<sup>58</sup>. Los grandes retailers tienen en gran parte el control de la cadena logística, mientras que los retailers independientes, tienen dificultades compitiendo con ellos. Asimismo, algunos exportadores de países en desarrollo están apuntando a ingresar a este mercado en nichos de mercado donde los volúmenes de mercado son pequeños y donde el consumidor esté menos enfocado en el precio.

### **9.2.2 Ventas directas y online están tomando mayor participación en el mercado**

En el mercado se están incrementando las alternativas de venta a los compradores, eliminando la barrera del agente, distribuidor, mayoristas. Esto básicamente a la existencia de las tiendas online y el incremento de las mismas. Esta tendencia se está haciendo más fuerte en países como Alemania. La existencia de la entrega directa de la marca al cliente, entregas en casa, y a diversos mercados a través de centros de pedidos online están ejerciendo presión



sobre el clásico modelo mayorista – retail. Las redes sociales están en crecimiento y se están convirtiendo en centros para comprar prendas textiles.

### **9.2.3 Aumento de la frecuencia y flexibilidad de compra genera una necesidad de lotes más pequeños para la entrega de la ropa de forma más rápida y frecuente**

El enfoque de la no –reposición de stocks de prendas de vestir y la introducción de órdenes de media estación por algunos retailer ilustran las tendencias más frecuentes, lotes pequeños y el incremento de ordenes flexibles. La industria textil, pone en su lugar una variedad de órdenes y modelos de entregas el cual envuelve a los retailers, fabricantes o proveedores en respuesta de diferentes tipos de productos o diferentes tipos de retailers y requerimientos de consumidores. Los modelos de orden y entrega están basados sobre la longevidad del periodo de ventas de un ítem, los cuales pueden ser agrupados por productos estacionales y productos estándares vendidos en muchas estacionales, acorde con la clasificación del comprador.

### **9.2.4 Importancia de la sostenibilidad y transparencia continua en crecimiento**

Los compradores requieren de mayor información de los vendedores y mayor servicio al cliente. Esto es producto del crecimiento requerimientos de Europa y por la demanda de información solicitada por los consumidores y retailers quienes desean conocer de donde proviene su producto y de qué están hechos. Una certificación de sostenibilidad que involucre al ambiente y la responsabilidad social está tomando mayor participación e importancia, especialmente en países de norte y oeste de Europa. Sin duda, el comprador europeo da una mayor significancia e imagen a aquellas empresas que adoptan estas medidas.

### **9.2.5 Necesidad de que las cadenas logísticas sean más flexibles y cortas**

La necesidad de que las cadenas logísticas sean cada vez más cortas es una tendencia en crecimiento, desde los productores hasta las tiendas o directamente al consumidor, una de las razones es porque el ciclo de vida del producto está decreciendo e incrementa el número de colecciones lanzadas al mercado, las cuales son producidos en lotes pequeños. La cadena logística del sector vestimenta es cada vez más retardadora, con lo cual, es de real importancia para los exportadores de países en desarrollo hacer sus cadenas de distribución más eficiente, haciendo uso de tecnología automatizada, el cual agiliza los procesos para llegar al mercado y menor transporte.



## X. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

- Gracias al Acuerdo de Libre Comercio entre el Perú y la Unión Europea, los productos de la industria de la vestimenta, es decir, aquellos comprendidos en los capítulos 61, 62 y 63 del Sistema Armonizado, gozan de entrada libre de aranceles al mercado europeo (incluyendo a Francia) desde la entrada en vigencia del Acuerdo de Libre Comercio: el arancel aplicado es equivalente al 0.0%.
- La industria de la vestimenta representó apenas 6% del valor FOB total exportado al mercado francés durante el año 2016, el cual fue dominado por los sectores agrícola, pesquero y petrolero. Muchos productos se exportan aun en volúmenes pequeños y de manera esporádica.
- Las exportaciones del sector vestimenta al mercado francés están constituidas por una amplia variedad de productos, cuyos volúmenes varían de manera irregular de año a año, aunque se aprecia el posicionamiento de las camisas con cuello como producto estrella, en especial aquellas de algodón (tejido de punto).
- La conectividad existente entre Perú y Francia por la vía marítima a está básicamente relacionada con las rutas que salen del puerto del Callao con destino a Le Havre. La ruta ofrecida es Callao – Paita – Guayaquil – Manzanillo – Cartagena - Hamburgo – Rotterdam – Amberes – Le Havre.
- El tiempo de tránsito ofrecido por las navieras es de 25 a 29 días. En lo que respecta a la conectividad aérea, las rutas que ofrecen con destino al Aeropuerto Internacional Charles de Gaulle son dos: vía Santiago de Chile o vía Buenos Aires, no existen vuelos directos para el traslado de carga. El tiempo de tránsito es de 2 a 4 días dependiente de lo aerolínea y servicios todos los días.
- En el caso de los costos en origen, el exportador está en la capacidad de manejar dichas variables, tales como la comisión por el agente de aduanas mediante un contrato a un año o mediano plazo con su operador logístico o agente de aduana, de la misma manera con el transporte local y el servicio de los almacenes aduaneros.
- El factor flete varía en función al tiempo de tránsito que ofrecen las navieras, las frecuencias y los espacios disponibles.
- Asimismo, por ser considerado como carga general, no existen inconvenientes si un fabricante o distribuidor desea hacer una exportación a este destino. Respecto a los costos, el tiempo de tránsito que ofrecen las navieras son de 25 a 29 días calendarios con salidas semanales vía Balboa.

- En lo que respecta a los gastos en destino, el impuesto que grava a las importaciones es el Ad- valorem, ninguno de los productos estudiados estuvo afecto al pago de AD Valorem, el IVA o VAT también es otro impuesto que se suma al costo de nacionalización en destino, el que se aplica en Francia es del 20% sobre la base imponible.
- Respecto a los costos en destino, el transporte interno fluctúa los US\$ 320 a US\$350 dólares para el traslado de contenedores y el transporte de una tonelada en París asciende a US\$270 a US\$300, en relación a la comisión que cobran los agentes de aduana, este asciende a US\$ 100 por despacho.
- Los centros de promoción y distribución en general se caracterizan por brindar apoyo al exportador para su eficaz inserción en el mercado local de su interés. Las experiencias analizadas (APEX-Brasil, PROMEXICO, ICEX España y PROCHILE) ofrecen tres ejes centrales de servicios: inteligencia de mercado local, promoción de negocios y apoyo a la instalación, con tarifas flexibles dependiendo del tamaño de la empresa y del período de utilización del servicio.
- En su mayoría, ofrecen al exportador infraestructura de Centro de Negocios (oficinas, salas de reunión y de exposiciones), ubicándose en las principales capitales europeas. En el caso de Francia, los centros de distribución se ubican en París, capital del país y punto próximo a los principales puertos del norte de Europa (Le Havre, Antwerpen, Rotterdam, entre otros).
- Y por último, los modelos de sistemas de comercialización en Francia para el sector textil son básicamente tres, el primer canal de comercialización es el canal retail dentro de los cuales los canales de comercialización están las tiendas de diseñadores, hipermercados, supermercados, tiendas independientes, shop on line, entre otros, b) canal agente, bróker, los cuales son intermediarios entre el comprador y el vendedor y cobran comisiones en función al volumen de ventas y c) canal importador- distribuidor- mayorista, los cuales venden los productos a los retailers, a diferencia de los agentes, el distribuidor toma la responsabilidad sobre el producto y los vende en el mercado de destino