ADEX
ASOCIACIÓN DE EXPORTADORES

Perú exporta

Edición N° 444

ADEX realizó conversatorio 'Formalizando el trabajo desde el comercio exterior peruano' Pág. 6

INFORMALIDAD IMPIDE CRECIMIENTO DEL PAÍS

- **DESAFÍOS CONTINUOS**
  Por el Día del Exportador, empresarios del sector, economistas y alumnos de los CEADEX dialogaron sobre la importancia de la formalidad y las tareas pendientes Pág. 8

- **SE FORTALECEN RELACIONES CON REINO UNIDO**
  En taller 'Tratado de Libre Comercio entre el Reino Unido y los Países Andinos' Pág. 12

ADEX CONSULTING

TE BRINDAMOS SOLUCIONES A MEDIDA

Somos la unidad de consultoría de ADEX, donde ofrecemos servicios profesionales adhoc a las necesidades actuales de las empresas

Asesoría y consultoría en:

Inteligencia Comercial y Oportunidades de Negocios

Asesoría Especializada

Servicios Legales

¡Asesórate con los **expertos en comercio exterior!**

Más información AQUÍ

ADEX
ASOCIACIÓN DE EXPORTADORES

ÚNETE AL GREMIO DE LOS EXPORTADORES

BENEFICIOS COMO ASOCIADO PARA TU EMPRESA:

- Representación y Defensa Gremial
- Asesoría Especializada
- Inteligencia Comercial
- Oportunidades Comerciales
- Capacitación y Actualización
- Formación Profesional
- Publicaciones Institucionales
- Servicios Empresariales
- Certificado de Origen

Más información AQUÍ

CONSEJO DIRECTIVO ELEGIDO 2022 - 2025

CONSEJO EJECUTIVO ELEGIDO 2022-2025

Presidente
Julio Pérez Alván

Primer Vicepresidente
Juan Arriola Colmenares

Segundo Vicepresidente
César Tello Ramírez

Tesorera
Luz María Janampa Mendoza

Secretario
Rafael del Campo Quintana

Vocales
Doryan Zea Valenzuela
Liz Soto Luna

Past president
Erik Fischer Llanos

COMISIÓN REVISORA DE CUENTAS
Carlos Penny-Bidegaray
Javier Martínez Briceño
Rocío Mantilla Goyzueta

COMITÉ DE ÉTICA
Jorge Gattas Ode
Elizabeth Johanson Lazarte
Lucía Trujillo Liñán

COMITÉS

AGROEXPORTACIONES

Comité de Agroindustria, Alimentos y Bebidas
Amanda Gallegos
Silvia Medina

Comité Agropecuario
Jimmy Claros
María Lourdes Ramírez

Comité de Café y Cacao
José Antonio Mejía
José San Martín

Comité de Capsicum
Walter Seras
Antonio Valiente

Comité de Colorantes y Extractos Naturales
Daniel Nakamura
Carlos Sarmiento

Comité de Frutas y Hortalizas
Elkin Vanegas
Alan Miranda

Comité de Menestras y otros Granos
Jorge Fernández
Raúl Pastor

Comité de Productos Naturales
Gastón Vizcarra
Carlos Álvaro

Comité de Pisco
Carmen Robatty de Moquillaza

MANUFACTURAS

Comité de Artesanías
Orlando Vásquez
Milka René Peña

Comité de Confecciones
Juan José Córdova
Antonio Abusada

Comité de Manufacturas
Jorge Shute
Nancy Reynoso

Comité de Metalmecánica
Manuel Alfaro
Martín Majluf

Comité de Productos Farmacéuticos
Juan Arriola
Giuliana Peirano

Comité Químico
Verónika Tiburcio
Elvira Mejía

SERVICIOS E INDUSTRIAS EXTRACTIVAS

Comité de Comercio e Importaciones
Edgardo Carbonel
Félix Rodríguez

Comité de Envases y Embalajes
Patricio Luzanto
Nikolas Zaidan

Comité de Madera e Industrias de la Madera
Erik Fischer
Luis Toledo

Comité de Pesca y acuicultura
José Ernesto Muñoz
Ernesto Montagne

Comité de Servicios al Comercio Exterior
José Carlos Schroth
Orietta Gajate

Perú exporta

Av. Javier Prado Este 2875 • San Borja • Lima, Perú
www.adexperu.org.pe

Presidente de la Asociación de Exportadores ADEX
Julio Pérez Alván

Gerente General
Jorge Robinet Juárez

Consejo Editorial
Julio Pérez Alván
Juan Arriola Colmenares
Jorge Robinet Juárez
Edgar Vásquez Vela
Javier Villanueva Nehmad
Doménica Castañeda Haro
Martha Meléndez Muñoz

Edición General
Rosa L. Chávez V.

Coordinadora general
Francisca Huamaní Q.
997547453
francisca.huamani@adexperu.org.pe

Redactores
Jaime Flores P.
Jean Hillpha R.
Francisca Huamaní Q.
Lucía Pareja L.

Analistas
Nadia Chinchay Q.
Rocío Valdiviezo CH.

Ventas
Renato Carrascal L.
948 506 873
renato.carrascal@adexperu.org.pe

Fotografía
Archivo ADEX

ADEX
ASOCIACIÓN DE EXPORTADORES

Se prohíbe la reproducción total o parcial de los artículos periodísticos o fotografías de la presente edición sin autorización escrita de ADEX. Se precisa que los artículos firmados son de responsabilidad de sus autores. ADEX no se responsabiliza necesariamente con el contenido de los suplementos, informes comerciales, columnas de opinión y avisos publicitarios.

HECHO EL DEPÓSITO LEGAL EN LA BIBLIOTECA NACIONAL DEL PERÚ N.° 2003 – 0870

Julio Pérez Alván
Presidente

LA LUCHA CONTRA LA INFORMALIDAD Y CORRUPCIÓN DEBE SER SOSTENIDA

"La corrupción predomina, el talento escasea, por lo tanto, la corrupción es el arma de la mediocridad que abunda", escribió el escritor francés Honoré de Balzac en 1834. Casi dos siglos después, ese flagelo continúa presente en nuestra cotidianidad y afecta a las instituciones públicas, ahuyenta las inversiones e impide la recuperación del país.

Los empresarios palpamos esta realidad, por eso nos pusimos como meta evitar su enquistamiento y evitar que siga dañando el futuro de nuestra nación y reste oportunidades a todos los peruanos, en especial a los más vulnerables.

Erradicar la corrupción –que nos sofoca e impide a los inversionistas ver al Perú como una nación confiable–, nos sacaría de esta inestabilidad interna provocada por las malas decisiones del presidente Pedro Castillo y de su entorno más próximo.

Ya no sorprende el hecho que elija a personas de dudosa trayectoria en altos cargos, sino que los mantenga en sus posiciones, ralentizando la marcha de las instituciones públicas que se deben a los más de 33 millones de peruanos.

Otro gran flagelo que limita nuestro crecimiento como sociedad es la informalidad, por lo cual iniciamos en septiembre último una cruzada a fin de ayudar en su reducción. En ese sentido, nos complace que durante el CADE Ejecutivos 2022 los altos funcionarios asistentes hayan abordado ese tema desde sus propias perspectivas.

Rescatamos las declaraciones del exministro de Hacienda de Chile, Ignacio Briones, respecto a que Perú tiene dos grandes desafíos: encarar la informalidad y lograr un sistema político institucionalizado. Por nuestra parte, también sumaríamos otros dos elementos: hacer atractiva la formalidad e incrementar la base tributaria, sobre los cuales las autoridades aún no avanzan.

Asimismo, coincidimos con lo mencionado por el exministro de Economía y Finanzas, Luis Miguel Castilla, en el sentido que el exceso de informalidad y el avance de las actividades ilícitas son el resultado de un Estado que no funciona y no brinda servicios de calidad.

Reducir la informalidad y los sobrecostos, mejorar la infraestructura, combatir la inseguridad ciudadana y lograr la predictibilidad y estabilidad son requisitos para que nuestra economía crezca y sea pujante. Si trabajamos todos unidos, en un escenario democrático, eficiente y sin sombras de corrupción, podremos salir de la situación en la que nos encontramos.

Julio Pérez Alván
Presidente de ADEX

adt ADEX Data Trade

Sistema de Inteligencia Comercial de ADEX, que brinda la **más completa información** para desarrollar e **incrementar la competitividad en los negocios internacionales.**

La mejor fuente de información de Comercio Exterior a tu disposición:

Estadísticas
Rechazos de productos: UE y EE.UU.
Boletines y reportes ADEX
Publicaciones
Estudio de mercado
Ferias
Fuentes de información
Manuales

¡HAZ CRECER TUS EXPORTACIONES CON LOS EXPERTOS!

Más información AQUÍ

ADEX

ADEX CERTIFICACIONES

¡CERTIFICA CON LOS EXPERTOS EN EXPORTACIONES!

ADEX, MÁS DE 18 AÑOS COMO ENTIDAD CERTIFICADORA AUTORIZADA POR MINCETUR

Regístrate AQUÍ

ADEX realizó conversatorio 'Formalizando el trabajo desde el comercio exterior peruano'

INFORMALIDAD IMPIDE CRECIMIENTO DEL PAÍS

"La informalidad es el resultado de la normatividad que solo legisla para un reducido segmento de la población. Además, es tan inflexible que provoca la quiebra de las empresas y pocas oportunidades laborales, las cuales inducen a nuestros compatriotas a trabajar en condiciones precarias y sin beneficios sociales, agudizando sus niveles de pobreza", sentenció el presidente de la Asociación de Exportadores (ADEX), Julio Pérez Alván.

Fue al abordar la 'Legislación en los países de la Alianza del Pacífico', en el conversatorio 'Formalizando el trabajo desde el comercio exterior peruano', realizado en el marco del Día del Exportador. Cabe indicar que ADEX inició en septiembre último la cruzada contra este flagelo con un primer conversatorio denominado 'La informalidad nuestra de cada día'.

"Es una tarea en la que nuestro gremio está abocado. El hecho de que Perú se ubique en las primeras posiciones como proveedor de alimentos es una clara señal del potencial de la formalidad y de las cadenas productivas exportadoras como generadoras de puestos de trabajo e ingresos dignos", resaltó Pérez Alván.

No obstante, remarcó que no pueden actuar solos, pues se necesita la participación del Estado, la academia y la sociedad a fin de reducir las cifras. Se calcula que el empleo informal llega al 80%.

Expresó que la informalidad es el resultado de una serie de factores como un régimen normativo carente de iniciativas promotoras que solo legisla para un reducido y privilegiado segmento de la población y la poca capacidad del Estado en gestionar y ejecutar acciones, lo cual solo incrementa el nivel de pobreza en la población más vulnerable.

En el Perú abarca varios aspectos, desde el tributario, laboral y empresarial. Según el economista de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, David Tenorio, la combinación de factores es especialmente

El presidente de la Asociación de Exportadores (ADEX), Julio Pérez Alván, aseguró que el poco nivel de desarrollo y la baja productividad son la principal consecuencia de la informalidad.

> Necesitamos que Perú en su conjunto conozca y apoye las bondades de ser formal. No serlo nos condena a la pobreza y resta oportunidades a los peruanos más vulnerables.
>
> Julio Pérez Alván, presidente de ADEX.

explosiva cuando nuestro país se caracteriza por tener bajos niveles educativos, fuertes presiones demográficas y estructuras productivas primarias.

Añadió que el 92% de las empresas exportadoras son pequeñas y micro, con mucho entusiasmo y emprendedurismo, pero con poca tecnificación y preparación, por ello su nivel de mortalidad es alto. "Una vía para combatirla es insertar a los productores y artesanos de las diversas regiones a la cadena exportadora, capacitándolos en calidad, asociatividad y requisitos de mercado, a fin de que sean más productivos", dijo.

Ventajas de la formalidad

A su turno, el Embajador de México en nuestro país, Pablo Monroy Conesa, precisó que en su nación se impulsa una serie de medidas para reducir su impacto de forma paulatina, como el incremento del sueldo mínimo (desde el 2018 se realizaron 4 alzas) y la capacitación de jóvenes que no estudian ni trabajan en empresas que tienen convenio con el Gobierno.

Detalló que, gracias a esa iniciativa, 5 de cada 10 jóvenes consiguen empleo al estar mejor capacitados. "En México la informalidad es del 55% pero se incrementa a 80% en la zona sur y se reduce al 30% en el norte por la presencia de más empresas industriales", puntualizó.

Comentó que se está combatiendo ese flagelo tras un diagnóstico, pues para ser efectivos en su erradicación se necesitan tener políticas públicas claras sobre su origen e identificar los sectores más afectados. "Es un problema multidimensional, pues cruza todos los ejes de desigualdad que va desde el género, edad o discriminación por falta de estudios", añadió.

En opinión del *country manager* en Perú de la Embajada de Chile, Fernando Maldonado Soto, no es bueno que en esta parte de la región la formalidad sea un privilegio, por ello, urgió la necesidad de tener una 'ley laboral del siglo XXI' que mejore las condiciones laborales en los países de la Alianza del Pacífico.

"La principal fuente de la formalidad es el crecimiento de las empresas; deben tener una fiscalización efectiva a fin de que su crecimiento respete los derechos laborales. En Chile, la formalidad significa tener contrato laboral firmado con un empleador y cotizar todos los meses una parte del sueldo para cubrir cuatro beneficios: ahorro previsional, seguro de salud, seguro de cesantía y seguro de invalidez y sobrevivencia", explicó.

El 37% de los trabajadores chilenos son informales –aseveró–, ese porcentaje se eleva en el caso de mujeres que son madres; por lo cual, es necesario romper el paradigma de que tener un hijo es un problema de productividad.

Detalló que cuando en su país entre en vigencia el Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico, se espera un mayor crecimiento de la formalidad (tiene un capítulo al respecto), pues su índice permanece estable desde el 2013; por el contrario, en la actualidad la informalidad se está incrementando. "A muchos se les hace inviable trabajar con el sueldo mínimo y prefieren realizar trabajos independientes, ya que tienen la percepción errónea de ganar más", comentó.

Los ponentes llegaron a la conclusión de que en los países vecinos las tasas de informalidad son menores.

Problema cultural

Según el abogado laboralista, Jorge Toyama Miyagusuku, en América del Sur solo Bolivia supera a Perú en la tasa de informalidad. "Los trabajadores ganan menos que en prepandemia y además se debe tomar en cuenta que la productividad de nuestros trabajadores es 50% menor a la de un chileno", detalló.

Asimismo, mostró su preocupación por algunas proyecciones en materia laboral, pues el empleo no crecería este año y decrecería en el 2023. Comentó que en nuestro país la informalidad es cultural y se debe trabajar en campañas que difundan los beneficios del empleo formal, en las cuales los trabajadores sean los embajadores de las buenas prácticas.

En su opinión, los peruanos priorizan tener un seguro de auto a uno de salud. "En países desarrollados el documento más importante es el carnet de seguro, sin eso no consigues auto, hipoteca, ni alquiler. Acá lo más importante es el DNI", afirmó.

A su turno, el director gerente de Human Resources Precision, José Tafur Villegas, señaló que en Colombia el 58% de la fuerza laborar es informal, por lo que el Gobierno inició un proceso de descentralización laboral para reducir esa tasa. "Creo que lo mismo se debe hacer en Perú. Casi todas las compañías formales se concentran en Lima. Si no se lleva empleo a las regiones solo estamos fomentando la informalidad", finalizó. **F.H.Q.**

El dato

También participaron en el certamen el segundo vicepresidente de ADEX, César Tello Ramírez; el expresidente de ADEX, Erik Fischer; el director de ADEX, Rafael del Campo Quintana; el presidente de Comité de Envases y Embalaje, Patricio Luzanto y el presidente del Comité de Servicios al Comercio Exterior, José Carlos Schroth.

Por el Día del Exportador, empresarios del sector, economistas y alumnos de los CEADEX dialogaron sobre la importancia de la formalidad y las tareas pendientes

DESAFÍOS CONTINUOS

Luego de crecer 47.5% el año pasado (US$ 60 mil 916 millones), se estima que las exportaciones peruanas lograrían este 2022 una taza de 5%, lo cual deja muy claro la urgencia de impulsar reformas que les permita recuperar su dinamismo pasado y contribuir con más ingresos al fisco, generar empleos formales y descentralizados, y reducir la pobreza.

Según el reporte 'Proyección de las exportaciones' del Centro de Investigación de Economía y Negocios Globales CIEN-ADEX, la desaceleración se debe a la inestabilidad política y social que frena la ejecución de proyectos de inversión, la crisis logística internacional, el conflicto bélico entre Rusia y Ucrania, y otros. Los despachos cerrarían este año en US$ 63 mil 800 millones.

En ese contexto y pese a las dificultades, los empresarios enfrentan con esfuerzo y compromiso el reto de darle mayor valor agregado a su oferta y diversificar sus mercados con el propósito de impulsar el crecimiento económico. Por su parte, la Asociación de Exportadores (ADEX) se reúne con las autoridades gubernamentales a quienes plantea medidas promotoras y solicita cambios a las normativas que limitan el progreso del país.

En el marco del Día del Exportador, celebrado el 9 de noviembre último, el gremio realizó el conversatorio 'Formalizando el trabajo desde el comercio exterior peruano', en el que expertos de las naciones integrantes de la

Los panelistas de la mesa 'La formalidad como pieza clave para el éxito en el sector exportador' resaltaron la importancia de la empresa peruana como impulsora del desarrollo nacional.

Alianza del Pacífico (Perú, México, Chile y Colombia), empresarios, alumnos y egresados del Instituto ADEX dialogaron sobre la importancia de la formalidad y las tareas pendientes.

El objetivo es difundir los beneficios de la formalidad y reducir la alta tasa de informalidad. En esa línea y durante su participación, el presidente de ADEX, Julio Pérez Alván, mencionó que se busca impulsar el desarrollo nacional. "Es un reto que asumimos como institución. El camino será largo y sinuoso, pero es nuestro deber", dijo.

Futuros exportadores

En el 'Diálogo entre los futuros exportadores del Perú' participaron la gerente de Red King

"Escuchar a los jóvenes egresados del Instituto ADEX nos hace sentir que hemos sembrado en tierra fértil y confirmamos que nuestro trabajo fortalece a la comunidad exportadora.

Julio Pérez Alván, presidente de ADEX.

Energy Drink, Geraldine Barboza; el jefe de exportaciones de Arin S.A., Jean Quispe; la jefa de compras del Gruppo Piaggio, Blanca Gonzalez y el alumno de Negocios Internacionales del Instituto ADEX, Rubén Guadalupe.

Durante sus intervenciones, los jóvenes dejaron en claro que la informalidad resta ingresos a los trabajadores (menores salarios y pérdida de beneficios laborales como gratificaciones, CTS, vacaciones y seguro de salud) y restringe el desarrollo de las empresas al no poder acceder al sistema financiero con lo cual tienen poca capacidad de crecer.

Formalidad empresarial

Tras el diálogo 'La formalidad como pieza clave para el éxito en el sector exportador', el presidente de ADEX resaltó el valioso aporte de las empresas a la formalidad en el Perú, pues son un claro ejemplo de lo que se busca desde el comercio exterior: predicar con el ejemplo.

Narraron sus experiencias de éxito y perseverancia los CEOS de las empresas Ecoandino, Andes Foods y Candela Perú. En su exposición, el gerente general de Ecoandino –ganadora del Programa de Apoyo a la internacionalización (PAI)–, Gino Samaniego, opinó que el problema real no es la informalidad, sino el desconocimiento de los beneficios de ser formal.

Luego de señalar la importancia de promover el empleo fuera de Lima, recordó que hace 25 años, el fundador de la firma, Carlos Samaniego, apostó por instalarse en Junín, trabajar de forma directa con los agricultores y promover el empleo femenino (90% de sus colaboradores son mujeres).

"Ser una empresa formal nos permite exportar nuestros productos orgánicos a más de 40 países, en el 2004 ganamos el premio Exportador del año, participamos en ferias internacionales y desarrollamos nuevos productos", dijo.

A su turno, el gerente general de Andes Foods, Edgar Pizarro, contó que su representada invirtió en Ayacucho, región que sufrió mucha violencia. "En nuestros inicios brindamos el servicio de lavado de quinua y ahora damos trabajo formal a madres de familia y pequeños agricultores de la zona", acotó.

"Desarrollamos nuevos productos en beneficio de la región y del país. Actualmente tenemos dos líneas: instantáneos y precocidos; y ganamos el concurso innovación en la categoría productos funcionales en la Expoalimentaria 2022 por nuestro Quinuacacao (hojuelas de quinua con cacao)", sostuvo.

Según la gerenta general de Candela Perú, Guadalupe Lanao, en el país la formalidad es muy costosa, pero el mercado internacional busca productos de compañías constituidas y esa demanda crece año a año.

"Producimos y comercializamos *superfoods* orgánicos provenientes de las comunidades nativas y áreas reforestadas de Madre de

Dios, San Martín, Loreto y Ucayali. Lo importante es darle valor al bosque amazónico con prácticas de sostenibilidad, innovación, cuidado del medio ambiente y que tengan impacto social", afirmó.

Manifestó que este año ganaron el primer lugar en el Concurso de Innovación en la Expoalimentaria (categoría confitería y *snacks*), con su producto castañas cubiertas de chocolate oscuro (70% cacao). **F.H.Q.**

Aseguran los estudiantes y egresados del Instituto ADEX

"TENEMOS RETOS PERMANENTES"

"Soy egresada del Instituto ADEX y tengo 10 años de experiencia en el Gruppo Piaggio. Trabajar en una empresa exportadora ofrece beneficios y oportunidades, lo importante es adaptarnos al requerimiento del mercado externo y darle al cliente lo que solicita, en tiempo y momento oportuno. Vivir en un mundo globalizado y en constante cambio nos abre un abanico de posibilidades en el ámbito laboral. Es fundamental impulsar la formalización, capacitar a los colaboradores y acceder siempre a nuevos contactos a fin de lograr el éxito de las gestiones comerciales".

Jefa de compras del Gruppo Piaggio, **Blanca Gonzalez**

"Tengo el orgullo de pertenecer a la principal empresa exportadora de joyas de oro y plata del Perú. Mi padre trabajó en una exportadora textil y desde temprana edad entendí la importancia para la economía nacional de venderle al mundo. La internacionalización empuja a las empresas a ser más competitivas y eficientes en la búsqueda del posicionamiento de su marca. El comercio internacional es cambiante y exige una capacitación constante".

Jefe de comercio exterior de Arin S.A., **Jean Quispe**

"Aplico lo aprendido durante mi formación académica. Estudié gracias al programa Beca 18 y tengo 4 años comercializando King Energy Drink, una bebida energizante a base de pulpa de camu camu y extracto de maca que creé en mi etapa estudiantil como parte del reto de crear mi propia empresa y participar en Feriadex. Aconsejo a los emprendedores conocer los beneficios de constituir una empresa y cumplir con las normas vigentes, pues les permitirá tener acceso a créditos y contratar con el Estado".

Gerenta general de King Energy Drink, **Geraldine Barboza**

"Provengo de una familia que fabrica y comercializa cocinas industriales y próximamente realizaremos nuestra primera exportación a Costa Rica; estamos trabajando para ingresar a Chile, Bolivia y Ecuador. En la Expoalimentaria 2022 asistí a compradores internacionales y representantes de compañías quienes estuvieron muy satisfechos por la innovación de los empresarios peruanos y se sentían confiados del respaldo brindado por instituciones como PromPerú y ADEX. Esta feria no hubiera sido posible en un escenario de informalidad".

Estudiante del sexto ciclo de negocios internacionales, **Rubén Guadalupe**

Las palabras de bienvenida estuvieron a cargo del segundo vicepresidente de ADEX, César Tello Ramírez.

CONVERSATORIO DE FORMALIZACIÓN LABORAL EN EL COMERCIO EXTERIOR SE REALIZÓ EXITOSAMENTE

En el marco del Día del Exportador, celebrado el 9 de noviembre último, la Asociación de Exportadores (ADEX) realizó el conversatorio 'Formalizando el trabajo desde el Comercio Exterior Peruano' en el hotel Hilton de Miraflores.

El abogado laborista, Jorge Toyama; el country manager en Perú de la Embajada de Chile, Fernando Maldonado; el embajador de México en Perú, Pablo Monroy, y el director gerente de Human Resources Precision, José Gabriel Tafur, se hicieron presentes en el conversatorio 'Legislación en los países de la Alianza del Pacífico'.

En el panel 'Diálogo entre los futuros exportadores del Perú', participaron los exalumnos del Instituto de ADEX.

Los expositores posaron junto a algunos de los integrantes del Consejo Ejecutivo y Directivo del gremio empresarial. Posteriormente, el presidente de ADEX, Julio Pérez Alván, dio unas palabras en homenaje al Día del Exportador.

Los representantes de las empresas Candela, Andes Foods y Ecoandino, conversaron en el panel 'La formalidad como pieza clave para el éxito en el sector exportador'.

Se realizó el taller 'Tratado de Libre Comercio entre el Reino Unido y los Países Andinos'

SE FORTALECEN RELACIONES CON REINO UNIDO

Reino Unido es el principal inversionista en desarrollo de infraestructura, transición energética y financiera en nuestro país. Además, gracias al impulso del Tratado de Libre Comercio (TLC) –en vigencia desde el 31 de diciembre del 2020– se incrementaron de forma considerable las exportaciones peruanas a ese destino al sumar en el 2021 US$ 1,345 millones 677 mil, reflejando un crecimiento de 205.6% respecto al 2020 (US$ 457 millones 629 mil).

Para el embajador del Reino Unido en Perú, Gavin Cook, este encuentro debe ser el primero en realizarse con la participación del sector público, la academia y empresa privada.

Esto fue destacado en el taller 'Tratado de Libre Comercio entre el Reino Unido y los Países Andinos' organizado por la Asociación de Exportadores (ADEX), el Departamento de Comercio Internacional del Reino Unido (DIT), el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur) y la Universidad de Lima.

Participaron el presidente del gremio, Julio Pérez Alván; el embajador del Reino Unido en el Perú, Gavin Cook; el viceministro de Comercio Exterior, Miguel Palomino y la vicerrectora de la Universidad de Lima, Patricia Stuart.

Durante su exposición, el líder gremial resaltó la importancia del acuerdo comercial vigente y la necesidad de aprovechar y difundir las oportunidades existentes para ambas naciones, a fin de que los empresarios peruanos ingresen a ese mercado.

Asimismo, mencionó los valiosos aportes del Reino Unido al Perú y al mundo a lo largo de los años, como el desarrollo ferroviario, el telégrafo, la industria textil y la creación de nuestra bebida nacional, Inca Kola, formulada por la Corporación Lindley.

> El el 2021 Perú fue el proveedor mundial N° 87 de Reino Unido, con una participación del 0.04% del total importado por esa nación. En el ranking de Latinoamérica se posicionó en el puesto N° 4.
>
> Julio Pérez Alván, presidente de ADEX.

Perú primer proveedor de frutas

El embajador del Reino Unido en el país, Gavin Cook, destacó que Perú es el primer proveedor latinoamericano de frutas a Gran Bretaña. "Hoy, las familias británicas pueden disfrutar de uvas, plátanos, paltas peruanas y prendas hechas de alpaca", afirmó tras recordar que desde el 9 de noviembre los peruanos pueden visitar su país sin necesidad de tramitar una visa.

Añadió que su gobierno trabaja con el propósito de difundir las ventajas del acuerdo comercial y hacerlo más accesible a los actores peruanos que desean ampliar sus exportaciones. "También ofrecemos al mercado peruano productos y servicios británicos como el whisky, medicamentos y dispositivos médicos, automóviles, paneles solares y constructoras en proyectos de infraestructura", precisó. **F.H.Q.**

El dato

En el evento también estuvieron presentes los expresidentes de ADEX; Erik Fischer y Juan Varilias; el presidente del Comité Textil, Carlos Penny-Bidegaray; el presidente del Comité de Servicios al Comercio Exterior, José Carlos Schroth; el director del CIEN-ADEX, Edgar Vásquez Vela; y el gerente general del gremio exportador, Jorge Robinet.

En Reino Unido

POTENCIAL EXPORTADOR EN ARÁNDANOS, UVAS Y PALTAS

La jefa de Consultoría y Proyectos del Centro de Investigación de Economía y Negocios Globales de la Asociación de Exportadores CIEN-ADEX, Lizbeth Pumasunco, destacó la existencia de un potencial exportador en Reino Unido de 31 partidas peruanas consideradas como 'estrellas' y otras 129 catalogadas como 'prometedoras', principalmente del sector agro.

Mencionó a los arándanos (US$ 59 millones) y las uvas (US$ 50 millones). Otros son las paltas (US$ 25 millones), harina de pescado (US$ 20 millones), plátanos (US$ 19 millones), *T-shirts* (US$ 13 millones), mangos (US$ 5 millones 800 mil) y espárragos (US$ 5 millones 600 mil).

"Los consumidores jóvenes y las familias son muy responsables con su alimentación, están dispuestos a pagar más por productos orgánicos. Según el informe de Mercado Orgánico, en el 2021 estas ventas aumentaron en 12.6%", dijo.

Añadió que Reino Unido es un importante importador mundial de paltas (representa el 3.8% del total), ocupando el puesto N° 6. En uvas concentra el 6.3% y ocupa el puesto N° 4. "En el 2021 los productos con la certificación Fair Trade (Comercio Justo) experimentaron un crecimiento interanual del 13.6%, alcanzando un tamaño de mercado que superó los 1,000 millones de libras", expresó.

Los productos con mayor potencial son los arándanos, uvas, paltas y espárragos.

Asimismo, a finales del 2020, según GlobalData, el 29% de los consumidores consideraba la sostenibilidad como el elemento más significativo a raíz de la pandemia y un 18% de los encuestados calificó de esencial el cumplimiento de principios éticos en las cadenas de suministro.

ADEX realizó el VI Congreso Internacional de Joyería y Orfebrería en Cusco

BUSCANDO UN SECTOR MÁS COMPETITIVO

La capacitación y el desarrollo tecnológico en los diversos procesos, la estandarización en la calidad y el trabajo con piedras preciosas autóctonas fueron algunos de los temas que se tocaron en el VI Congreso Internacional de Joyería y Orfebrería, realizado a mediados de octubre en la ciudad de Cusco, con el objetivo de lograr un sector más competitivo.

El certamen fue organizado por la Asociación de Exportadores (ADEX) con el apoyo de PromPerú, el Gobierno Regional del Cusco, la Municipalidad Provincial del Cusco y la Universidad Nacional San Antonio de Abad. Contó con el patrocinio de New Fashion Perú y Arin S.A. y el auspicio del Museo de Minerales Andrés del Castillo, Grupo UH, Aranwa Hotels y Gamarra Group.

Ante un auditorio completamente lleno, el presidente del gremio, Julio Pérez Alván, señaló la necesidad de enfocar esfuerzos en el desarrollo de nuevas habilidades de los artesanos e industriales y hacer crecer a las pequeñas y medianas empresas, de tal forma que se adapten a las nuevas tendencias mundiales.

Alertó sobre la urgencia de una visión clara por parte del Estado con el propósito de trabajar en los pendientes más urgentes. “El esfuerzo público-privado articulado podría mejorar y desarrollar una industria que exporte miles de millones de dólares al año, generando más empleo formal, y las divisas que tanto se necesita”, añadió.

En ese sentido, resaltó que el Comité de Joyería y Orfebrería de ADEX trabaja en varios niveles para impulsar la recuperación de esa actividad, la cual genera 112 puestos de trabajo por cada US$ 1 millón exportado.

Ventajas comparativas y competitivas

El negocio de la joyería mundial bordea los US$ 300 mil millones, siendo EE.UU. el mercado líder con ventas por US$ 15 mil 100 millones al año. No obstante, Perú solo exportó en los últimos 5 años alrededor de US$ 120 millones anuales, representando el 0.04% del comercio global.

En opinión de Pérez Alván ese porcentaje es risible pues nuestro país cuenta con grandes ventajas comparativas y competitivas. Sin embargo, aún no se encuentra solución al desabastecimiento local de oro, debido a la falta de voluntad política.

“Los productores de joyería y orfebrería siguen a la expectativa de que el Gobierno, a través del Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), termine de elaborar el proyecto de ley, que permita adquirir oro a nivel local, sin problemas y de forma transparente”, aseveró.

Para una nación que es una de las principales productoras de oro en bruto –continuó–, es irónico y contradictorio, además de revelar una falta de proyección del Ejecutivo, que ese dispositivo aún no sea emitido. “Es deber del Estado resolver esta situación de inmediato y apoyar la generación de valor agregado a nuestra materia prima. De esa forma se desarrollará el Perú”, agregó.

Retos pendientes

A su turno, la presidenta del Comité de Joyería y Orfebrería de ADEX, Rocío Mantilla Goyzueta, resaltó que identificar más

La joyería y orfebrería mundial consumen entre el 65% y 70% de la producción global de oro y el 30% de plata. En Perú ese porcentaje está por debajo del 1%.

Ponencias

VISIÓN A FUTURO Y SOSTENIBILIDAD

Uno de los temas más relevantes en la edición de este congreso fue la sostenibilidad en la joyería y orfebrería. Se hizo referencia a las prácticas transparentes y responsables con el medio ambiente en la obtención de materias primas. Asimismo, se destacó que la retribución a los trabajadores involucrados en la cadena de suministro debe ser justa y su trabajo realizarse en condiciones seguras.

Durante su ponencia, el director de Workshop R2, José Luis Fettolini (España) aseguró que la joyería aún está en proceso de cambio, pues el uso de nuevas tecnologías, innovación y sostenibilidad fueron acelerados por la pandemia del Covid-19. “Se debe a 2 factores: la toma de conciencia de los diseñadores ya que las marcas no conciben crearlas de otra forma y el aumento de consumidores quienes demandan joyas con valor sostenible”, afirmó.

Ejecutarlas requiere de inversión en infraestructura y maquinaria que las grandes empresas pueden asumir –sostuvo–, lo cual no sucede con las pequeñas empresas, emprendimientos y joyeros artesanos; por lo que se recomienda abordar el tema de a poco, priorizando objetivos y buscando alianzas.

Cerrando el círculo

La joyería sostenible tiene un compromiso con la economía circular. Así lo señaló la coordinadora de Gestión Ambiental y Seguridad Ocupacional de Arin S.A., Verónica Vega, en su ponencia ‘Economía Circular en la industria joyera: Dimensiones de acción y situación actual’.

Expresó que se debe entender como una estrategia moderna que minimiza el uso de los recursos en el proceso productivo y genera nuevo valor a los residuos. “Se debe trabajar en la disponibilidad del agua y minerales, evitar la destrucción de la biodiversidad, entre otras acciones”, declaró.

mercados, garantizar el abastecimiento de oro, mejorar los procesos técnicos y las capacidades de sus integrantes, son los retos pendientes del sector.

"Avanzar en esa agenda permitiría exportar por US$ 1,000 millones en 10 años. A través de este evento buscamos brindar a los integrantes de esta cadena, herramientas que promuevan su incorporación a las nuevas tecnologías, innovación, información de mercados y tendencias", dijo.

En el objetivo de avanzar en la agenda pendiente, refirió que desde el gremio se impulsó la realización de una serie de misiones tecnológicas: a Brasil en el 2013, a Italia (Vicenza) en el 2015, a Turquía (Estambul) en el 2016 y a México (Guadalajara) en el 2019.

Mantilla indicó que con el viaje a Turquía se logró conseguir la donación de maquinarias de última generación para lapidar piedras y se instaló un taller en la Universidad Nacional Mayor de San Marcos. "Permite a los joyeros ser más competitivos. Ahora lapidan las piedras de forma estandarizada", comentó. **J.H.R.**

ACTIVIDADES PARALELAS

Además de los talleres técnicos-comerciales y charlas magistrales, el VI Congreso de Joyería también sirvió para apreciar un *showroom* de exhibición de joyería y gemas peruanas y un *showroom* comercial de venta al público asistente.

De la misma manera se realizó la premiación del II Concurso Nacional de Joyería, cuyos ganadores fueron Mika Yano y Lizandro Choquehuanca (categoría amateur), y Máximo Puertas y Paola Arguello (categoría profesional). El último día cerró con un cóctel de camaradería y un desfile de modas en el cual se mostró lo mejor de las joyas peruanas.

OPINIONES

"El congreso nos dio una nueva perspectiva y nos enfocaremos en aplicar la sostenibilidad. Participar en la rueda de negocio nos permitió concretar ventas con 2 compradores internacionales. Estos eventos son importantes pues promueven la joyería peruana en el mundo. Además, que el joyero sepa cómo se mueve el mercado y conozca qué necesita para desarrollar de manera eficiente su empresa".

Fundadora de Damián Joyas, **Ximena Damián**

"Fue una gran plataforma para conocer la implementación de tecnologías, el potencial de las gemas peruanas y el camino a seguir a fin de seguir posicionando la joyería peruana. En nuestro caso significó una gran ventana de nuevos potenciales clientes gracias a la rueda de negocios. Además, compartimos nuestra experiencia con emprendedores, artesanos y otros actores del sector. Esperamos con muchas expectativas el próximo congreso".

Co-fundadora de Adria Jewelry (Grupo UH), **Stephanie Meza**

La inauguración del evento se realizó durante la segunda jornada de actividades, en la que el presidente del gremio, Julio Pérez Alván; la presidenta del Comité de Joyería y Orfebrería, Rocío Mantilla Goyzueta, y el alcalde de la Municipalidad Provincial de Cusco, Víctor Boluarte Medina, brindaron emotivos discursos.

CUSCO BRILLÓ CON EL VI CONGRESO INTERNACIONAL DE JOYERÍA

Con el lema 'Joyería peruana, arte que inspira', la Asociación de Exportadores (ADEX) organizó con gran éxito el VI Congreso Internacional de Joyería y Orfebrería en Cusco. Fueron tres días en los cuales joyeros, artesanos, empresarios y público interesado en el sector pudieron escuchar importantes ponencias de expositores nacionales e internacionales, así como de las principales autoridades del gremio y de Cusco.

En el primer día se llevaron a cabo talleres técnicos de diversos temas como procesos galvánicos, engaste de piedras, fundición de aleación de plata, entre otros, a cargo de especialistas de New Fashion Perú, Grupo UH y la Universidad Nacional de San Antonio Abad del Cusco.

Uno de los momentos más emotivos del certamen fue el reconocimiento al Amauta cusqueño Gregorio Cachi, por su enorme trayectoria como maestro artesano joyero y su invaluable trabajo en el sector.

Al término de la clausura, todos los expositores posaron junto a las autoridades de ADEX, asociados y representantes de auspiciadores y *partners*.

El congreso culminó con un desfile de modas y posterior cóctel de camaradería. En la imagen, el presidente de ADEX, Julio Pérez Alván, junto a asociados del gremio y otros invitados.

Presidente del gremio, Julio Pérez Alván,
y directiva visitan asociados del interior del Perú

ADEX REAFIRMA SU COMPROMISO CON EMPRESAS PERUANAS

Las empresas son piezas claves en el desarrollo y crecimiento económico del Perú, pues generan empleos descentralizados e ingresos fiscales importantes para el financiamiento de obras de infraestructura a favor de la población; sin embargo, hoy en día muchas de ellas enfrentan problemáticas que dificultan su labor diaria.

En esa línea y con el objetivo de conocer la problemática y ayudar en las posibles soluciones, el presidente de la Asociación de Exportadores (ADEX), Julio Pérez Alván, visitó las plantas de procesos de algunas compañías asociadas al gremio en el interior del país. “Nuestro compromiso es apoyarlas pues además de brindar trabajo formal a millones de ciudadanos son la imagen del Perú en el exterior con su oferta de alta calidad”, enfatizó.

En el sur

Una de las empresas visitadas fue el Grupo Michell, cuyos directores dieron detalles de la problemática que enfrenta en su día a día. Su gerente general, Mauricio Chirinos Chirinos, explicó sobre la labor de su representada por superar el difícil escenario a raíz de la pandemia.

Uno de los obstáculos ligados a la venta de su oferta productiva tiene que ver con la licitación de los espacios comerciales en el Aeropuerto Internacional Teniente Alejandro Velasco Astete de Cusco, el cual, hasta el cierre de la presente edición de la **revista Perú Exporta,** sigue paralizado.

Expresó que la actual administración le informó que ingresarían a una etapa de renovación, pero 2 años después aún no se licitan. “Ninguno de los locatarios puede vender, mientras las tiendas de los otros aeropuertos del Perú se reactivaron”, precisó.

Estamos preocupados –continuó el vocero–, pues la segunda terminal aérea más importante del país no exhibe productos nacionales a pesar del gran flujo de turistas en la milenaria ciudad. "Esta situación solo ocasiona pérdidas económicas", indicó.

Hace poco ADEX pidió a la Corporación Peruana de Aeropuertos y Aviación Comercial S.A. (Corpac) acelerar el proceso de licitación de los locales ubicados en la sala de embarque, en los cuales, hasta antes de la pandemia, se vendían artesanías, orfebrería, etc.

La Ibérica

En la ‘Ciudad Blanca’, la gerenta de Exportaciones de Chocolates La Ibérica, Sheyla Vizcarra Ponce, manifestó que el mayor reto de su representada está vinculado al rotulado y envasado de sus productos en el exterior. “La documentación en el despacho de nuestra oferta a destinos de la región como Bolivia, Ecuador o Chile es muy tediosa y diferente en cada territorio”, opinó.

La mayoría asumiría que, por ser naciones latinoamericanas, tendrían requisitos homogéneos, pero no es así –prosiguió–; en Ecuador, por ejemplo, se registra el producto antes de enviarlo, en Chile se hace cuando llega el embarque. Bolivia es uno de los pocos que sí acepta los certificados de exportación. La falta de homologación traba nuestra labor empresarial y nos genera pérdida de tiempo y más costos.

También visitó la empresa Incalpaca, cuyo gerente comercial, Juan Pablo Rivera, destacó el trabajo de su representada y su impacto social en las comunidades aledañas. “Nuestra oferta es una mezcla de innovación y tecnología con acabados hechos a mano, acorde a las nuevas tendencias y novedosos diseños”, mencionó.

“Como parte de nuestra preocupación por el medio ambiente y las condiciones de comercio justo, desde el 2019 contamos con la certificación de Mejores Prácticas de Comercio Justo de PromPerú y Bureau Veritas; además, del WRAP (Buenas Prácticas Laborales), RAS (Crianza Responsable de Alpacas) y BASC, entre otras", dijo.

Ajíes y pimientos

En su visita al norte de Lima, el presidente de ADEX y su directiva también escucharon los problemas del sector capsicum. Se reunieron con el gerente general de S&M Foods, Alberto Santiago Milla, en su planta de procesos de Barranca (Lima).

En opinión del presidente del Comité de Capsicum, Walter Seras Pacheco, una de las preocupaciones es el mal uso de pesticidas y plaguicidas, pues podrían generar rechazo en los principales mercados. “Las alertas sanitarias en los destinos líderes causan trabas a los exportadores y a los actores de toda la cadena”, explicó.

Julio Pérez y su directiva en la planta de procesos de S&M Foods.

En el caso de la páprika –continuó–, el principal motivo de estas alertas se debe a la presencia de micotoxinas y a las trazas y residuos de los plaguicidas. En ese sentido, solicitó desarrollar medidas de control, en especial para el glifosato y clorpirifós, y otros que aparecen en los análisis de laboratorio realizados a esos alimentos.

De acuerdo a la gerenta de Agroexportaciones del gremio, Susana Yturry Farge, algunos ingenieros agrónomos y especialistas en la páprika indicaron que esta oferta peruana ya no es la misma en 3 aspectos: la mano de obra, la genética de la semilla y los factores medioambientales.

“Por ello, con el propósito de capacitar a los actores, hace poco organizamos el evento ‘Capacitación de la cadena productiva de la páprika’ a favor de los agricultores arequipeños. El próximo año seguiremos impulsando diversas charlas técnicas a modo de guía”, resaltó.

Asimismo, informó que se trabaja con el Servicio Nacional de Sanidad Agraria del Perú (Senasa) la Mesa de Inocuidad para poder sacar del mercado a los agroquímicos de etiqueta roja que afectan directamente a los cultivos de páprika en Majes, Arequipa. **L.P.L.**

El dato

Tras 2 años de pandemia, ADEX realizará en agosto del 2023 la 11° Convención de Capsicum, en Arequipa.

Un acercamiento a la Ley N° 31072

EMPRESAS BIC EN LA INDUSTRIA TEXTIL-CONFECCIONES

Una empresa sostenible es aquella que considera los aspectos medioambientales, sociales y económicos para crear un valor hacia el futuro. De esta manera, sin dejar de progresar, crea bienestar en su entorno y aporta al progreso de las nuevas generaciones. En nuestro país tenemos un marco normativo relativamente nuevo que, poco a poco, las compañías están aplicando.

Es el caso de la Ley N° 31072, Ley de las Sociedades de Beneficio e Interés Colectivo (BIC), promulgada en noviembre del 2020 y reglamentada en febrero del 2021, la cual promueve un nuevo modelo empresarial que integre el fin lucrativo de la sociedad y un propósito social o ambiental en función de las normas vigentes.

Ser una Sociedad BIC trae consigo diferentes beneficios, como el reconocimiento por parte de los organismos públicos y privados por el compromiso en generar un impacto positivo en el país. También podrán acceder a un puntaje adicional inmediato en los concursos de Proinnóvate y mostrar a los consumidores una nueva oferta de productos y servicios de compañías comprometidas con la sociedad y el ambiente.

Casos de éxito

Las empresas BIC de la cadena textil-confecciones representan el 40% del total bajo este régimen, además de las ventajas mencionadas, impulsan la formalidad y con ello la transparencia.

Textil del Valle S.A. está llevando la sostenibilidad a otro nivel. En palabras de su gerente general, Juan José Córdova, es la planta textil más sostenible del mundo, pues el 50% de su energía proviene de 1,470 paneles solares, reprocesan el 40% del agua que utilizan y reciclan el 100% de sus residuos textiles (10% se destina a prendas y el 90% a frazadas).

Destacó que contar con más empresas BIC en el país ayudará a impulsar el crecimiento social y económico del sector privado y así cubrir las falencias del sector público. “Esta ley representa una oportunidad y nos permite transformar nuestro entorno, comprometiéndonos con nuestra población, brindando la esperanza de construir un país con condiciones justas, equitativas y sostenibles”, comentó.

Textile Sourcing Company S.A.C., por su parte, adquirió una máquina –única en Sudamérica– de tratamiento de telas con propiedad antibacterial ‘Fuze’, tecnología que no agrega aditivos químicos y se basa en nanotecnología de iones de plata y oro en muy baja concentración no contaminante. Además, usan hilos de algodón orgánico, poliéster reciclado, fibras modales Tencel Lyocell y de Lenzing y fibras inteligentes para reducir el uso de agua y colorantes.

Según su gerente general, Alonso Cortez, ser una sociedad BIC significa alinear su estrategia de negocio y responsabilidad empresarial con un propósito social. “Buscamos influenciar, impactar y trascender en la construcción de una comunidad activa en el cuidado del planeta y el desarrollo social sostenible a través de la fabricación responsable de prendas de vestir”, concluyó. **J.H.R.**

Dieron soporte a empresas expositoras y compradores internacionales

ALUMNOS DEL INSTITUTO ADEX VIVIERON LA EXPERIENCIA ‘EXPOALIMENTARIA’

La Expoalimentaria fue el encuentro de negocios más esperado por empresarios peruanos y de otras nacionalidades. No solo fue la plataforma ideal para exhibir la oferta de las compañías y contactar con potenciales clientes, sino que permitió a los estudiantes del Instituto ADEX, futuros exportadores del país, conocer de cerca los primeros pasos en una negociación comercial exitosa.

Según el director general de los Centros Académicos de la Asociación de Exportadores (ADEX), Salutar Mari Loardo, el gremio busca –desde ediciones anteriores– que los alumnos tengan una preparación inmersiva en la feria.

“En la modalidad presencial de este año, se generó un espacio donde los alumnos vivieron una experiencia comercial con casuísticas reales”, puntualizó a la revista **Perú Exporta.**

De acuerdo al vocero, algunos de los estudiantes elegidos ayudaron a los compradores a programar sus citas, los acompañaron durante las ruedas de negocios e incluso colaboraron en las áreas de ventas.

La selección se inició con el envío del Currículum Vitae de los alumnos postulantes (IV, V y VI ciclo de las carreras de Administración de Negocios Internacionales o Logística del Comercio Internacional) al área de Recursos Humanos de ADEX. Posterior a ello, pasaron por una entrevista grupal y diversas pruebas académicas.

Soporte

Alessandra Salcedo del VI ciclo de la carrera de Administración de Negocios, asistió a las empresas Reemoon, Carvimsa, Unitec y Agrorum y apoyó a los compradores de EE.UU., Italia, España y otros. “Ayudé en las ruedas de negocios, realicé el seguimiento del llenado de fichas logísticas y analicé las bases de datos en Excel. Asimismo, supervisé el montaje y desmontaje de la feria. Fue una experiencia muy gratificante”, expresó.

Por su parte, Valeria Roque, también del VI ciclo de la carrera de Administración de Negocios Internacionales, asistió a importadores de EE.UU. y Brasil; e incluso se encargó de forma especial de la venta de entradas. La firma expositora que más recuerda es Trupal, pues sus especialistas iban a la mesa de registro por alguna duda y ella solucionaba.

A su turno, Angie Ramírez del V ciclo de la carrera de Administración de Negocios Internacionales, acompañó a compradores de México, España y otros países a las diferentes citas con firmas expositoras. “Participar en esas reuniones me servirá de guía cuando en el futuro quiera negociar una exportación”, finalizó. **L.P.L.**

Son curiosos con la oferta extranjera

¿CÓMO ASEGURAR LA NEGOCIACIÓN CON COMPRADORES ASIÁTICOS?

La Expoalimentaria 2022, realizada del 21 al 23 de septiembre en el Centro de Exposiciones Jockey Club, reunió a compradores de los 5 continentes, entre ellos a los asiáticos, quienes año a año muestran mayor interés por la oferta peruana, en especial por los alimentos con valor agregado.

Es así que, en la última edición de la feria, la empresa importadora LuLu Hypermarket de Emiratos Árabes Unidos, trató de forma directa con empresarios vinculados a la producción y comercialización de manzanas, palta *Hass*, arándanos, ajíes, cítricos, granada, uva *Red Globe*, cebolla dulce, ajos, fresas y otros.

CJ CheilJedang de Corea del Sur buscó proveedores de jugos, kion, y quinua roja y negra. En tanto, Daymon Worldwide de Japón vino por kiwicha, chía y nueces orgánicas. Además, se interesaron por productos pesqueros como la pota, bonito y filete de salmón.

En esa línea, la especialista en ferias internacionales de ADEX Educación Continua, Patricia Martínez Albuquerque, enfatizó a la **revista Perú Exporta** que quienes estén interesados en cristalizar negocios con importadores asiáticos, deben considerar que son curiosos, quieren conocer el lado personal de los exportadores y son muy detallistas al momento de analizar la oferta.

“Ellos son diferentes a nosotros en su forma de expresarse y cuando negocian es difícil conocer qué están pensando, lo cual puede preocupar a la

contraparte. Se recomienda mostrarse siempre amables y dispuestos a brindar información relevante”, comentó.

De acuerdo a la vocera, no debe faltar la entrega de las tarjetas personales de forma física y no ser tan directos en la negociación con el objetivo de no parecer ofensivos, pues los compradores asiáticos son calmados y pacientes en su trato.

“Es recomendable iniciar la conversación en su idioma a fin de ‘romper el hielo’. Después se puede continuar en inglés, poniendo atención en el inglés de los asiáticos que muchas veces es complicado de entender”, indicó. **L.P.L.**

TIPS PREVIOS A LA NEGOCIACIÓN CON COMPRADORES ASIÁTICOS

ADEX | EDUCACIÓN CONTINUA

Prepárate para **nuevos retos profesionales**

Diplomados, Cursos y Talleres

Obtén hasta: **20%** dscto. Para Asociados ADEX*

Conoce nuestra programación

Diplomados Online

1. Negocios Internacionales
2. Gestión y Operatividad Aduanera
3. Logística y Operaciones
4. Agro-exportaciones
5. Programa de: Formación de Representante Aduanero
6. Programa de: Importaciones

Cursos y Talleres Online

1. Curso Intensivo de: Comercio Internacional
2. Curso de: Auxiliar de Despacho Aduanero
3. Curso Liquidador de Despacho Aduanero
4. Curso de: Gestión Comercial y Ventas
5. Curso de: Actualización para Auxiliares de Despacho Aduanero
6. Taller de: Drawback

(*) Por pagos al contado. Ver términos y condiciones en la web.

Informes e inscripciones: 993 501 665 adexinformes@adexperu.org.pe

Síguenos ADEX Educación Continua

Visítanos en adex.edu.pe