

Exportadores a la expectativa tras la juramentación del premier Gustavo Adrianzén Olaya

¿PERÚ RETOMARÁ LA SENDA DEL CRECIMIENTO?

Págs. 6-9

APEC 2024: Gran Oportunidad para el Perú
Foro de Cooperación Económica
Asia-Pacífico se realizará en nuestro país.
Pág. 8

PAPA NATIVAS DE COMUHUILCA PARA
EL MUNDO
La inspiradora trayectoria de Efraín
Ticlla, egresado de ADEX Instituto. Pág 36



Programas In Company

➔ **Formación Continua** para tu empresa



Metodología
práctica, participativa
e innovadora.



Docentes
altamente
calificados.



Programas
con **horarios**
flexibles.



• **Conoce más aquí** 

Comunícate con:  **Jesús Reyes Rivera**

 **993 170 434**  **jesus.reyes@adexperu.edu.pe**

¡No te quedes fuera!

Matrícula a

S/ 420

+50%
dcto.

En primera cuota

➤➤➤➤➤➤ **Reserva tu vacante hoy**





CONSEJO EJECUTIVO ELEGIDO

2022 - 2025

ADEX
ASOCIACIÓN DE EXPORTADORES

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 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 Capsicum
Walter Seras

Comité de Productos Naturales
Gastón Vizcarra
Carlos Álvaro

Comité de Pisco & otras bebidas alcohólicas

Carmen Robatty
Piero Bailetti

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
Verónica Tiburcio
Elvira Mejía

SERVICIOS E INDUSTRIAS EXTRACTIVAS

Comité de Comercio e Importaciones
Edgardo Carbonel
Félix Rodríguez

Comité Envases Embalajes y Productos de Papel
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

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

Beatriz Rejas García

EDICIÓN GENERAL

Rosa L. Chávez V.

COORDINADORA GENERAL

Francisca Huamani Q.

997547453

francisca.huamani@adexperu.org.pe

REDACTORES

Jaime Flores P.

Jean Hillpha R.

Francisca Huamani Q.

Lucía Pareja L.

ANALISTAS

Gabriel Arrieta P.

Rocio Valdiviezo Ch.

Marjorie Llantoy C.

Ilene Quitanilla O.

VENTAS

Renato Carrascal L.

948 506 873

renato.carrascal@adexperu.org.pe

FOTOGRAFÍA

Archivo ADEX

PERÚ EXPORTA es revista producida y editada por el Área de Prensa y Comunicaciones de la Asociación de Exportadores - (ADEX).

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.º 2003 - 0870

Contenido | #458

EN ESTA EDICIÓN



¿PERÚ PODRÁ RETOMAR LA SENDA DEL CRECIMIENTO? (Pág. 6)

Se preguntan exportadores ante complicada coyuntura que se buscó calmar con la juramentación del nuevo premier, Gustavo Adrianzén Olaya

IMPACTO ECONÓMICO

8 APEC 2024: Gran oportunidad para el Perú.

14 Zonas Económicas Especiales, una apuesta por el desarrollo económico.

16 PENX al 2025 es un motor de la competitividad exportadora.

PERÚ COMPITE

26 Exportación de joyería recupera nuevos brillos.

28 Desafíos y oportunidades de la artesanía peruana.

30 Exportación de servicios: elemento central de la canasta exportadora.

ENFOQUE REGIONAL

32 Minería y agroexportaciones resplandecen en La Libertad.

EN VITRINA

34 Potencial de la relación comercial con Egipto.

FOCO A CENTROS ACADÉMICOS

36 La inspiradora trayectoria de Efraín Ticlla, egresado de ADEX Instituto.

40 Despega tu proyecto con ADEX Instituto.

GUÍA EXPORTADORA

42 Buscan mejorar la 'VUCE 2.0'.

44 Invertir en I+D+I permite reducir pago de IR.

ESTRATEGIA LECTORA

47 Las 22 leyes inmutables del marketing.

LA SEGURIDAD COMO PILAR DEL CRECIMIENTO DEL PAÍS (*)



Hace unos días y en el marco de la feria Expoalimentaria 2024, ADEX realizó el foro 'Perspectivas Agroexportadoras: Conquistando caminos para el Perú', en el que participaron 4 CEOs de las empresas agroexportadoras más importantes del Perú quienes abordaron diversos tópicos, entre ellos la agenda pendiente de este sector.

Mencionaron temas como la estabilidad económica, política y social, el respeto al Estado de derecho, tener una eficiente infraestructura, incidir en la apertura de más mercados y evitar los conflictos sociales.

Se debe resaltar lo dicho por la CEO de Danper, Rosario Bazán, quien opinó que los conflictos sociales ahuyentan las inversiones y traen consigo una mayor pobreza que afecta a un tercio de los peruanos. Esta situación se convierte en un círculo vicioso que genera condiciones permanentes para futuros conflictos, por lo cual solicitó al Gobierno mejorar urgentemente las condiciones de nuestros compatriotas.

A todo ello se suma la inseguridad jurídica (cambio de leyes) y la inseguridad ciudadana, que fueron mencionadas en varias oportunidades. Extorsión, robos, asaltos, secuestros y un sinfín de actos delincuenciales tienen casi arrinconados no solo a la población, sino a los empresarios y emprendedores.

Una encuesta del Instituto de Estudios Peruanos (IEP), dada a conocer hace unas semanas, indicó que el 78% de los limeños considera que la seguridad en la capital está peor que hace 12 meses. Se debe considerar, además, que en comparación de lo que sucedía hace 10 años cuando abundaban los robos y hurtos, en la actualidad existe el crimen organizado, la extorsión y aumentó de forma escandalosa el robo con armas de fuego.



Julio Pérez Alván
Presidente

El CEO de Camposol, José Antonio Gómez, cuya empresa se ubica en La Libertad, señaló que el clima delincuencial por el que atraviesa esta región inhibe a los profesionales a aceptar un puesto de trabajo por la alarmante percepción de inseguridad. "Sin seguridad no hay nada, pero hay que tener esperanza en el cambio. El Salvador eran inviable hace algunos años, pero vemos que hoy es distinto", comentó.

El presidente de ECOSAC Agrícola, Mario Mustafá, otro de nuestros expositores, pidió también no descuidar la seguridad ciudadana. Creo que las palabras del CEO de Cerro Prieto, Percy Muenta resumen el sentir de los empresarios y emprendedores: Si el Estado brinda un ambiente de seguridad jurídica, patrimonial y física, además de otras herramientas como una eficiente infraestructura, estará en manos del sector privado retomar el crecimiento del agro y del país.

Y es cierto, este sector ya no registra las mismas tasas de hace 8 o 10 años, pero, puede retomar ese ritmo en la medida que el Estado enfrente la inseguridad ciudadana y fortalezca la seguridad jurídica. Este 2024 será un año de retos, pero creo que, con un trabajo articulado entre el gobierno central, gobiernos regionales y municipales y fortaleciendo a la Policía Nacional del Perú, lograremos acciones concretas que reduzcan sustancialmente este mal que nos aqueja.

Esperemos que tal y como lo dijo la presidenta de la República, Dina Boluarte, esta gestión encarare este problema con mayor firmeza y rigor. La seguridad es un pilar importante en el que debe descansar la recuperación del país y la voluntad política es clave.

Esperemos que tal y como lo dijo la presidenta de la República, Dina Boluarte, esta gestión encarare este problema con mayor firmeza y rigor".

(*) Columna publicada en el diario Expreso

Se esperan nuevos vientos tras la juramentación del premier Gustavo Adrianzén Olaya

¿PERÚ RETOMARÁ LA SENDA DEL CRECIMIENTO?



Nuevo gabinete ministerial tendrá en sus manos la recuperación del país.



Foto: Presidencia de la República

La economía mundial crecería este año 3.1% según el Fondo Monetario Internacional (FMI), marcando un ritmo de expansión lento en el que los países resilientes y mejor preparados aprovecharán mejor las oportunidades que se presenten. En ese contexto, ADEX buscará reunirse con el presidente del Consejo de Ministros, Gustavo Adrianzén Olaya.



En opinión del presidente de la Asociación de Exportadores (ADEX), Julio Pérez Alván, Perú necesita un premier que conozca la realidad nacional, que sea dialogante y conciliador con todos los sectores, gremios empresariales, Congreso de la República y otras organizaciones de la sociedad civil. “Hay diferencias, pero lo importante es identificar los puntos en los que hay consensos y avanzar”, señaló.

Las inversiones requieren estabilidad y para ello se debe reforzar la seguridad, que es un tema ya planteado por Adrianzén –continuó–, tenemos un ministro de Economía (Alex Contreras Miranda) relativamente nuevo y hace unos días ingresó el nuevo jefe de la Sunat, Gerardo Arturo López Gonzales. Es crucial que se pongan de acuerdo a fin de recuperar la confianza de los inversionistas.

Pérez Alván enfatizó que en ADEX está siempre dispuesto a dialogar y contribuir con la recuperación del país. “Nos reunimos con el expremier Alberto

Otárola sobre el levantamiento de las barreras burocráticas que frenan la actividad empresarial; y ahora buscaremos conversar con el nuevo presidente del Consejo de Ministros”, expresó.

Adrianzen anunció que en su gestión reforzará la reactivación económica y seguridad ciudadana y que, de acuerdo al mandato constitucional, concurrirá al Congreso en donde presentará la política general de gobierno, en la que incidirá en ambos puntos.

Sostuvo también que todos los ministros del gabinete, incluido él, se encuentran en permanente proceso de evaluación, y que, atendiendo al desempeño y a los resultados de cada uno, podrían darse cambios pensando en los intereses de la nación.

El nuevo presidente del Consejo de Ministros tiene experiencia en el sector público, fue ministro de Justicia y Derechos Humanos en el 2015. En el 2023, fue nombrado representante permanente del Perú ante la Organización de los Estados Americanos (OEA), con sede en Washington D.C., EE.UU. entre otros.



Foto: Presidencia de la República

El nuevo presidente del Consejo de Ministros, Gustavo Adrianzén Olaya, tiene grandes retos en materia económica, política y social.

“Las inversiones necesitan estabilidad y seguridad, solo de esa forma se pondrá en marcha un círculo virtuoso en el que los grandes ganadores serán los peruanos”, Julio Pérez Alván.

Agenda pendiente

El presidente de ADEX comentó que el país atraviesa una grave

crisis de confianza la cual se traduce en la salida de capitales buscando mejores escenarios en donde invertir y en un

reducido arribo de inversiones. “Para recuperarla se esperan mensajes claros y contundentes de la presidenta, del gabinete y de las demás autoridades; también acciones concretas que confirmen un accionar alineado con las necesidades de la población”, enfatizó.

Mencionó la importancia de la estabilidad jurídica, el estado de derecho y el cumplimiento de las leyes. Consideró que el gobierno cede ante la presión de distintos grupos con pedidos contrarios a la Ley, por ello hizo una invocación a fin de que se aborde los conflictos sociales con responsabilidad, rechazando los intereses subalternos de grupos organizados que pretenden generar el caos.

“Urge luchar contra la informalidad en todas sus variantes, pues es fuente de inestabilidad económica, política y social. Los exportadores nos preguntamos si por fin podremos retomar el camino de la recuperación, de la reconstrucción nacional”, comentó.

Otros temas pendientes son la lucha contra el contrabando y la subvaluación, el tráfico de terrenos, el narcotráfico, la minería y tala ilegales, los cuales se han convertido en la principal fuente de financiamiento de delitos y corrupción.

Inseguridad

También se refirió a la inseguridad ante la evidente falta de una estrategia profesional para abordar ese lastre. “La crisis en la Policía Nacional se traduce en el continuo cambio de los oficiales del alto mando, la falta de recursos operativos y la presencia alarmante de efectivos que caen en las manos de organizaciones criminales, lo cual se debe cortar de inmediato”, dijo.

Respecto a la responsabilidad fiscal y eficiencia en el sector

Foto: PCM



El presidente de la Asociación de Exportadores, Julio Pérez Alván, junto a otros líderes gremiales, se reunió en su momento con el ahora expremier, Alberto Otárola.

público, Pérez Alván, consideró preocupante que, en el 2023, se haya superado la regla de déficit fiscal y que el gobierno priorice una solución a través de medidas facilistas como el aumento de impuestos (ISC) en un entorno de actividad económica recesada y desconfianza generalizada.

En ese sentido, solicitó priorizar una racionalización y reducción del gasto corriente del Estado y una mayor eficiencia en el gasto de inversión en todos los niveles de gobierno y demás instituciones del Estado.

“Se debe mantener una estricta responsabilidad en el endeudamiento público que evite comprometer la estabilidad de las futuras generaciones de peruanos, por lo que se deben de evaluar de manera estricta y técnica cualquier propuesta en esa línea”, apuntó.

Pidió al gobierno implementar

Hace un mes ADEX junto a otros gremios como la Cámara de Comercio de Lima (CCL), la Cámara Peruana de la Construcción (Capeco), la Asociación para el Fomento de la Infraestructura Nacional (AFIN) y la Sociedad de Comercio Exterior del Perú (ComexPerú), sostuvieron una reunión con el renunciante premier, Alberto Otárola.

un plan agresivo de inversiones públicas y fomento de la inversión privada para eliminar el lamentable déficit de cobertura de servicios básicos e infraestructura como agua potable, electricidad, internet de calidad y vías de comunicación a escala nacional.

Resulta alarmante la lamentable situación de pobreza

extrema, falta de servicios, seguridad y conectividad que afecta a los pueblos de frontera, que se ven afectados por actividades ilícitas como narcotráfico, trata de personas, minería ilegal, migración ilegal, entre otros. “Existe una deuda histórica que debe empezar a ser saldada de inmediato”, concluyó.

Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico se realizará en nuestro país

APEC 2024: GRAN OPORTUNIDAD PARA EL PERÚ



En enero de 1989 en Seúl (Corea del Sur), el ex primer ministro de Australia, Bob Hawke, planteó la posibilidad de establecer un mecanismo de colaboración entre los países de Asia y del Pacífico. Diez meses después, representantes de 12 economías (Australia, Brunéi, Canadá, Indonesia, Japón, Corea del Sur, Malasia, Nueva Zelanda, Filipinas, Singapur, Tailandia y EE.UU.) fundaron el Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC).

Actualmente está conformado por 21 naciones, Perú se adhirió en 1998. Su objetivo es promover la prosperidad de la región Asia-Pacífico mediante 3 pilares: Comercio e inversiones; Innovación y digitalización; y Crecimiento fuerte, equilibrado, seguro, sostenible e inclusivo.

Este foro actúa como un promotor de iniciativas y un incubador de buenas prácticas para el mejoramiento de políticas públicas. Cabe indicar que APEC aglomera alrededor del 38% de la población total del planeta. Asimismo, en el 2022 representó el 62% del Producto Bruto Interno (PBI) mundial y el 48% del comercio global.

En casi 35 años de trabajo, este grupo realizó acciones como el 'Acuerdo general sobre aranceles aduaneros y comercio', el 'Plan de Acción sobre Comercio Electrónico', el 'Marco de



APEC es considerada la región más dinámica del mundo.

integración de las mujeres en APEC', la 'Agenda de acción en la nueva economía', el 'Plan de

acción de APEC sobre el SARS', 'Plan de acción de facilitación de inversiones', 'Reunión ministerial

APEC fomenta el crecimiento económico entre sus miembros a través de la cooperación económica y técnica, seguridad humana, comercio, inversiones, economía digital, inclusión económica y apoyo a iniciativas para mejorar las políticas públicas sectoriales.

conjunta sobre mujeres y pymes' y 'Plan de acción plurianual de seguridad alimentaria y cambio climático', entre otras.

Según el analista internacional, Fabián Vallas, la intención de este foro es incentivar, entre las naciones de Asia y del Pacífico la cooperación técnica a fin de mejorar la productividad, intercambiar experiencias para el desarrollo regional, promover la facilitación de las inversiones, la integración entre sus miembros y la promoción del capital humano.

“Debido al peso de las economías asiáticas y la mejora económica de los países de América Latina, el comercio mundial se trasladó como centro gravitacional a los países del océano Pacífico”, declaró a la **revista Perú Exporta**.

La construcción del Megapuerto de Chancay (Lima) es un claro ejemplo de cómo 2 países pueden concretar un proyecto de inversión importante que además será clave en el progreso del comercio exterior. “Será la punta de lanza que tendrá China en la región, no solo en el traslado de mercancía, sino en la transferencia tecnológica”, dijo.

APEC en el Perú

Nuestro país fue sede de las reuniones de APEC en el 2008 y 2016, en las cuales se abordaron temas como la crisis financiera global (consecuencia



Perú será sede del foro APEC por tercera vez desde su fundación.

de la burbuja inmobiliaria en EE.UU.), se concretó el 'Plan de acción de facilitación de inversiones de APEC' y se avanzó en la agenda de crecimiento e integración económica regional, la modernización de las mipymes y la adopción de compromisos políticos hacia una economía sostenible, entre otros.

Este 2024, el Perú volverá a ser sede del foro, para lo cual se programó una serie de actividades en distintas regiones del país a lo largo de todo el año, como la Reunión de ministros responsables de comercio (Arequipa), Reunión de altos funcionarios de finanzas (Cusco),

Reunión ministerial de seguridad alimentaria (La Libertad), Reunión ministerial de pequeña y mediana empresa (Ucayali), y el evento más importante: la Semana de Líderes Económicos de APEC (Lima).

Para el director del Centro de Investigación de Economía y Negocios Globales de la Asociación de Exportadores CIEN-ADEX, Edgar Vásquez Vela, se trata de una excelente oportunidad para el país de mostrarse como una nación proactiva y propositiva. El reto es sacar adelante un evento exitoso que ayude a mejorar su imagen internacional y así recuperar el interés de los inversionistas.

“Perú será el centro de la política internacional relacionada al comercio y la economía en el mundo. Todas las miradas de los *stakeholders* económicos globales estarán puestas en nuestro país, asistirán líderes como los presidentes de EE.UU. y China”, declaró.

Agregó que también brindará la oportunidad de proponer temas de interés nacional en la agenda de las 21 economías de APEC, como el compartir experiencias para establecer medidas de lucha contra la informalidad. **J.F.P.**

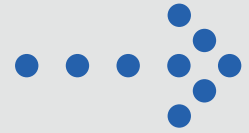
FORO DE COOPERACIÓN ECONÓMICA ASIA-PACÍFICO (APEC)

MISIÓN: Apoyar el crecimiento económico y la prosperidad de la región Asia-Pacífico.

VISIÓN: Ser una comunidad abierta, dinámica, resiliente y pacífica hacia el año 2040.

PRINCIPIOS: Igualdad entre sus miembros y la toma de decisiones por consenso.

CRONOLOGÍA DEL FORO DE COOPERACIÓN ECONÓMICA ASIA-PACÍFICO



1989

Canberra, Australia
APEC comienza como un grupo de diálogo informal a nivel ministerial con representantes de 12 países.



1993

Isla Blake, EE.UU.
Se describe la visión de APEC: 'Estabilidad, seguridad y prosperidad para nuestros pueblos'. México y Papúa Nueva Guinea ingresan al Foro.



1998

Kuala Lumpur, Malasia
Perú, Rusia y Vietnam se unen a APEC.



2003

Bangkok, Tailandia
Los miembros se comprometen a implementar el 'Plan de Acción de APEC sobre el SARS' y la 'Iniciativa de Seguridad Sanitaria'.



1991

Seúl, Corea del Sur
Ingresan al Foro la República Popular China, Hong Kong, China y Taipéi Chino.



1994

Bogor, Indonesia
Se establecen el 'Comercio e Inversión libres y abiertos para las economías industrializadas (2010) y economías en desarrollo (2020)'. Chile para formar parte del Foro.



2000

Bandar Seri Begawan, Brunéi
Se establece el objetivo de triplicar el acceso a internet en toda la región de APEC para el 2005.

2008

Lima, Perú
Se aborda la crisis financiera global en la 'Declaración de Lima sobre la economía global'.



2016

Lima, Perú
Los líderes de APEC reafirman la confianza de las economías miembros en el comercio internacional como mecanismo para lograr un cambio económico y social positivo.



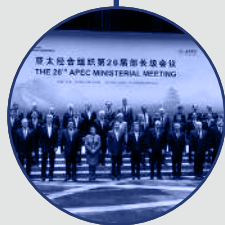
2021

Wellington, Nueva Zelanda
Las economías de APEC toman medidas extraordinarias para responder a la crisis económica y sanitaria.



2007

Sidney, Australia
Se emite la 'Declaración sobre cambio climático, seguridad energética y desarrollo limpio'.



2014

Pekín, China
Los líderes de APEC se comprometen a una mayor integración económica regional y convertir en realidad la visión del Área de Libre Comercio de Asia-Pacífico (FTAAP).



2020

Kuala Lumpur, Malasia
Debido a la pandemia, los líderes de APEC se reúnen virtualmente y debaten sobre cómo superar los desafíos del Covid-19.



2022

Bangkok, Tailandia
Las economías trabajan para reabrir, reconectar y reequilibrar la región.

Zonas Económicas Especiales Privadas:

UNA APUESTA POR EL DESARROLLO ECONÓMICO EN PERÚ



En un esfuerzo por estimular el desarrollo económico y atraer inversión extranjera, tanto legisladores como representantes del sector privado en Perú trabajan en la creación de un nuevo marco normativo que impulse la creación de Zonas Económicas Especiales Privadas (ZEEP).

Es aquí donde toma relevancia el Proyecto de Ley 293/2021-CR, presentado por el congresista Eduardo Salhuana Cavides, quien organizó junto al Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur), y en su calidad de presidente de la Comisión de Transportes y Comunicaciones del parlamento, el simposio internacional 'Zonas Económicas Especiales: Realidad y Perspectivas en el Perú'.

Esta iniciativa, actualmente en la Comisión de Economía, Banca, Finanzas e Inteligencia Financiera, propone establecer un régimen único para la creación y funcionamiento de las ZEEP en el país. Su objetivo principal es atraer y promover la inversión nacional y extranjera, desarrollar la infraestructura, incrementar la generación de empleo y diversificar las exportaciones de bienes y servicios.

En ese sentido, los diferentes gremios, como la Asociación de Exportadores



El director de ADEX, Rafael del Campo, durante su ponencia en el simposio internacional 'Zonas Económicas Especiales: Realidad y Perspectivas en el Perú'.

(ADEX), y el grupo de trabajo liderado por el congresista Salhuana desempeñan un papel fundamental en el impulso de esta iniciativa.

Entre los puntos clave del proyecto de ley se encuentran los incentivos fiscales propuestos para los operadores y usuarios de las ZEEP, que incluyen una tasa del Impuesto a la Renta del 15% sobre la renta neta por un periodo de 15 años, así como la posibilidad de aplicar un régimen especial de depreciación destinado a nuevas inversiones en activos fijos.

Además, se establecen

requisitos específicos que sus operadores deben acreditar, como una inversión inicial no menor a ocho mil unidades impositivas tributarias (UIT), así como garantizar la infraestructura necesaria para el funcionamiento de la Zona Económica Especial (ZEE).

No hay duda de la importancia de que estas zonas estén estratégicamente ubicadas cerca de nodos logísticos internacionales, como puertos y aeropuertos, y se dediquen a la industria de productos de alto valor agregado y contenido tecnológico.

Labor gremial

En opinión del director de ADEX, Rafael del Campo, este trabajo se enmarca dentro de un esfuerzo más amplio por mejorar el clima de negocios en el país y aumentar su competitividad a nivel internacional.

“Se espera que la aprobación de este nuevo marco normativo pueda dinamizar la economía peruana y generar oportunidades de empleo y crecimiento en diversas regiones del país. Pero debe darse ya. El megapuerto de Chancay está a la vuelta de la

esquina y aún faltan muchas obras complementarias”, comentó.

Recordó que el gremio de los exportadores promueve la importancia de contar con un marco general para las ZEEP, participando tanto en reuniones con otros gremios, con el Ejecutivo y el Congreso. Asimismo, el Centro de Investigación en Economía y Negocios Globales CIEN-ADEX recomendó en diciembre último trabajar en torno a estas zonas para la diversificación productivo-exportadora del país.

J.H.R.

EL DATO

En el simposio también estuvieron el viceministro de Economía, Zósimo Pichihua; el presidente de la Cámara de Representantes de Uruguay, Sebastián Andújar; la directora nacional de Zonas Francas de Uruguay, Ana Stochek; el consultor especialista en Zonas Económicas de Colombia, Juan Barboza, y el director ejecutivo del Consejo Nacional de Zonas Francas de República Dominicana, Daniel Liranzo.



Opiniones



Juan Carlos Mathews
Ministro de Comercio Exterior y Turismo

“El nuevo modelo de ZEE debe tener un tratamiento compatible con estándares de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). Solo en el 2023 exportaron por US\$ 74 millones, generando más de 2 mil 800 puestos de trabajo directos, es decir, 22% más que en el 2022. Esto es el resultado de la promoción de inversión y esfuerzo de las 153 empresas instaladas en las ZEE de Piura, Tacna, Moquegua y Arequipa, lo que refleja la importancia del trabajo articulado entre el sector público y privado”.



Antonio Castillo Garay
Gerente general de la Sociedad Nacional de Industrias

“La norma que se apruebe debe ser flexible a fin de crear esquemas con contenido social y territorial, tal como existen en México y en Colombia (ZEE uniempresariales o especializadas en algún sector o producto). También debe ser estable y contemplar contratos de estabilidad tributaria que den predictibilidad a la inversión privada”.

Alejandro Soto Reyes
Presidente del Congreso de la República

“Las más de 5 mil ZEE que funcionan en 147 economías del mundo son una muestra de su importancia en el incremento del comercio internacional (exportaciones e importaciones) y en la creación de puestos de trabajo en las zonas en las que se instalan”.



Al 2023 logró un avance del 82% en la implementación de sus 94 programas

PENX AL 2025 ES UN MOTOR DE LA COMPETITIVIDAD EXPORTADORA



Bajo la premisa de que el asistencialismo no funciona y que no hay mejor política que el respeto al libre mercado, el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur), con el apoyo del sector privado, impulsó en el 2003 la implementación del Plan Estratégico Nacional Exportador (PENX), con un horizonte de 10 años. Acorde a los nuevos tiempos, también se ha ido modernizado.

Según datos del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE), en el 2003 las exportaciones peruanas generaron alrededor de 600 mil empleos formales, mientras que en el 2023 –de acuerdo al Centro de Investigación de Economía y Negocios Globales de la Asociación de Exportadores CIEN-ADEX–, el número aumentó significativamente, alcanzando los 4 millones 046 mil.

En esa misma línea, mientras que en el 2003 solo 5 mil 097 empresas estaban involucradas en las exportaciones, en el 2023 ya eran de 8 mil 447. Son datos que reflejan el crecimiento sostenido de este sector y su impacto positivo en la economía y el empleo del país.

El gerente central de exportaciones del gremio, Diego Llosa Velásquez, resaltó la necesidad de proteger lo alcanzado hasta el momento en apertura comercial y políticas de desarrollo y facilitación del comercio; y



El PENX incluye el fortalecimiento de las capacidades de las empresas y programas de formación en comercio exterior.

acelerar su implementación y aprovechamiento, salvaguardando el trabajo de millones de peruanos, creando más empleos y fomentando el desarrollo sostenible del aparato productivo nacional.

Destacó la capacidad del PENX para ajustarse a los cambios y tendencias del mercado global. “El PENX vigente demuestra ser prospectivo al abordar diversas tendencias internacionales, como la sostenibilidad, la eficiencia de



“El PENX es el primer instrumento de planeamiento estratégico desarrollado en el país y que con la participación de actores del sector público y privado”.

Diego Llosa Velásquez.

la cadena logística y la promoción de servicios basados en el conocimiento”, afirmó.

Mencionó los retos que enfrentó a raíz de la pandemia por el Covid-19, periodo en el que el comercio electrónico y la economía digital se dinamizaron de forma rápida. Otros desafíos están relacionados con la inocuidad y calidad de los alimentos, así como la sostenibilidad social y ambiental de las cadenas de suministro.

“Existe un riesgo latente de

disrupciones en la cadena logística debido a la probabilidad de nuevas pandemias, conflictos armados y los efectos del cambio climático”, finalizó.

Plan 2015-2025

La viceministra de Comercio Exterior del Mincetur y presidenta de la Comisión del Plan Estratégico Nacional Exportador (PENX), Teresa Mera Gómez, resaltó su importancia para el desarrollo del comercio exterior. “Mantiene

su relevancia, proporcionando una guía clara y continúa de las políticas del sector. El PENX 2015-2025 logró un avance del 82% en la implementación de sus 94 programas”, comentó.

Además, destacó los 22 acuerdos comerciales vigentes con 58 economías que ayudan a diversificar los mercados de la oferta peruana e informó sobre la agenda de negociaciones en curso, que incluye la optimización del Tratado de Libre Comercio (TLC)

4 PILARES DEL PENX 2025

El Plan Estratégico Nacional Exportador (PENX) 2025 establece 4 pilares fundamentales para impulsar el desarrollo del comercio exterior:

1 Internacionalización de la empresa y diversificación de mercados: Se destaca la negociación e implementación de 22 acuerdos comerciales.

Logro: Se mejoró las relaciones comerciales con 58 economías que equivalen al 92% de las exportaciones peruanas.

2 Oferta exportable diversificada, competitiva y sostenible:

Se impulsa la implementación de acciones contenidas en los 24 Planes Regionales de Exportación, promoviendo el desarrollo de cadenas de valor y programas de asistencia técnica.

Logro: Se avanzó más del 56% en la implementación de acciones contenidas en los 24 Planes Regionales de Exportación (PERX). Además, 14 regiones participan en la Ruta Productiva Exportadora, beneficiando a más de 300 productores y exportadores de las cadenas de café, cacao, banano, mango y granos andinos.

3 Facilitación del comercio exterior y eficiencia de la cadena logística internacional:

Se fortalecen las capacidades logísticas y el



Perú tiene 22 Tratados de Libre Comercio. China es el principal socio comercial.

acceso al financiamiento, además de promover la eficiencia en los corredores logísticos clave.

Logro: Se fortalecieron las capacidades logísticas y el nivel de negociación comercial de 79 organizaciones de productores de diversas cadenas, como quinua, café, cacao, mango y banano y otros.

4 Generación de capacidades para la internacionalización y consolidación de una cultura exportadora:

Dirigido a empresas y organizaciones exportadoras.

Logro: PromPerú capacitó en comercio exterior a más de 20 mil empresas en el marco de la Ruta Exportadora.



La viceministra de Comercio Exterior del Mincetur, Teresa Mera Gómez, durante la sexta ronda de negociaciones para el Acuerdo Comercial entre Perú e India.

“Es importante seguir impulsando políticas, estrategias y acciones que promuevan el crecimiento exportador, reduciendo las brechas de competitividad en todos los ámbitos que implican la cadena de valor del comercio exterior”.

Teresa Mera.

con China, la negociación del TLC con Hong Kong, el próximo inicio de negociaciones con Indonesia y el reinicio de las negociaciones con India.

“Con programas como la Ruta Productiva Exportadora (RPE), el Programa de Gestor Logístico y el Programa de Apoyo a la Internacionalización, se apoyan a organizaciones y micro,

pequeñas y medianas empresas (mipymes) exportadoras y con potencial exportador en materia de fortalecimiento de capacidades y acceso al financiamiento”, sostuvo.

En cuanto a la facilitación del comercio –continuó–, se evalúan iniciativas destinadas a mejorar la eficiencia logística (fortalecimiento de los corredores logísticos claves) y desarrollar infraestructura portuaria y aeroportuaria. En esa línea, indicó que se están llevando a cabo acciones para impulsar los corredores interoceánicos norte y sur, y consolidar el eje multimodal Callao-Chancay.

Mera Gómez anunció el inicio del proceso de actualización del PENX 2025-2035, liderado por el Mincetur, con el objetivo de adaptar la política a las necesidades actuales y futuras del comercio internacional.

Finalmente, recordó los objetivos del PENX 2025, centrados en la consolidación del sector, la diversificación sostenible de las exportaciones y el fortalecimiento de la competitividad, a través de 94 programas distribuidos en 4 pilares estratégicos. **F.H.Q.**

COMISIÓN MULTISECTORIAL MIXTA PERMANENTE DEL PENX

El Ministerio de Comercio Exterior y Turismo reactivó la Comisión Multisectorial Mixta Permanente encargada de elaborar, proponer y monitorear el Plan Estratégico Nacional Exportador. Está integrada por:

- Presidencia del Consejo de Ministros.
- Ministerio de Relaciones Exteriores.
- Ministerio de Economía y Finanzas.
- Ministerio de la Producción.
- Ministerio de Transportes y Comunicaciones.
- Consejo Nacional de Competitividad y Formalización.
- PromPerú (Secretaría Técnica).
- Asociación de Exportadores.
- Comex Perú.
- Cámara de Comercio de Lima.
- Sociedad Nacional de Industrias.



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

Mas información AQUÍ



• **ADEX** TE OFRECE

| LAS CERTIFICACIONES NECESARIAS PARA
QUE ACREDITES TUS EXPORTACIONES
CON SEGURIDAD



ADEX



Para Operadores registro
preliminar de los **certificados**
en el sistema **VUCE**



Servicio delivery
sin costo adicional
en 2 turnos por día



Asesoría personalizada en
beneficios arancelarios por
el TLC

Mas información AQUÍ

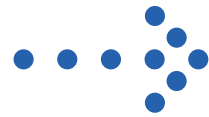


¡Certifica con los **Expertos en Exportaciones!**

Más de 20 años como certificadora autorizada por MINCETUR

Es la feria de alimentos y bebidas más importante de la región

EXPOALIMENTARIA 2024 BUSCARÁ SUPERAR EXPECTATIVAS DE NEGOCIO POR US\$ 540 MILLONES



En el marco de la Expoalimentaria 2024, la Asociación de Exportadores (ADEX) realizó el foro 'Perspectivas agroexportadoras: Conquistando caminos para el Perú', en el que se debatió sobre el futuro de las agroexportaciones, los retos y el contexto político y legal que afectan el sector.

Las expectativas en la feria de alimentos y bebidas más importante de la región, a llevarse a cabo del 25 al 27 de septiembre en el Centro de Convenciones del Jockey (Lima), son enormes. Se prevé la participación de alrededor de 650 expositores, 1,000 compradores extranjeros, más de 2 mil 800 citas de negocio y 25 mil visitantes en los 3 días del evento. El reto es superar los US\$ 540 millones en expectativas de negocio.

En ese sentido, se está realizando un trabajo de prospección con importantes supermercados del mundo, entre ellos, PriceSmart (EE.UU.), Loblaws (Canadá), Hema (Países Bajos), Sainsbury's (Reino Unido), Ito Yokado (Japón), West Zone (Emiratos Árabes Unidos), entre otros.

Una de las actividades de la Expoalimentaria 2024 será el 'Programa de visitas a plantas para



La Expoalimentaria permite identificar más compradores para la oferta de alimentos del Perú.

compradores internacionales', por lo cual se trasladarán a regiones del norte, centro y sur del país.

Además, se llevará a cabo el '13° Concurso de innovación', en el que premiarán a las empresas



“ El año pasado las agroexportaciones alcanzaron los US\$ 10 mil 180 millones. Fue la segunda actividad más importante y generó 2 millones de empleos entre directos, indirectos e inducidos”.

Julio Pérez Alván.

más destacadas en las categorías de Bebidas y licores; Café, cacao y subproductos; Confeitería y snacks; Productos funcionales y nutricionales; y Gourmet y delicatessen; y la 2° edición del 'Concurso de responsabilidad social', donde se tomarán en cuenta los siguientes ejes: comunidades vulnerables, emprendedores sostenibles y mujeres emprendedoras.

Respecto a las conferencias magistrales, se proyecta superar los mil asistentes y se contará con 4 ponentes internacionales y 12 nacionales, quienes abordarán temas relacionados a la sostenibilidad, tecnología e innovación, mercados y tendencias.

Opinión de los expertos

El foro tuvo la participación de representantes de 4 de las empresas agroindustriales más destacadas del país, quienes debatieron sobre el potencial de la exportación de alimentos, las dificultades a superar y las expectativas futuras frente a la coyuntura negativa que los afecta.

La CEO de Danper Trujillo S.A.C., Rosario Bazán de Arangurí, resaltó el aporte de las agroexportaciones. "Hace 30 años contribuían con el 1% del PBI y ahora con el 4%. Cumplen un papel protagónico en la economía del país y es una fuente generadora de empleo digno", manifestó.

Añadió que esta actividad permitió incorporar a la mujer al mercado laboral, en especial de las zonas rurales y en situación de vulnerabilidad, disminuyendo la violencia hacia ella debido a su menor dependencia económica.

El representante de Ecosac Agrícola S.A.C., Mario Mustafá Aguinaga, describió al mercado internacional como una gran oportunidad para la industria local; sin embargo, consideró que se necesitan acciones concretas por parte del Estado que garanticen la inversión, la



“Este 2024 tenemos previsto un incremento de 3.5% de la producción agrícola. Fortaleceremos Senasa y la articulación del INIA con el apoyo del sector privado y la academia”.

Jennifer Contreras Álvarez.

seguridad, y la ejecución de obras de infraestructura, entre otros.

“Nuestra visión como país debe enfocarse en llegar a más destinos foráneos. Los empresarios seguiremos invirtiendo, pero urge un trabajo conjunto público-privado a fin de superar los problemas existentes”, sostuvo.

A su turno, el CEO de Camposol S.A., José Gómez Bazán, señaló la necesidad de establecer un plan estratégico para los siguientes 30 años que garantice estabilidad a los empresarios y mejoras estructurales en favor del desarrollo. “Debe ir más allá de cualquier gobierno de turno e incluir lineamientos

en infraestructura, créditos al pequeño agricultor, acceso al agua y energía”, indicó.

Finalmente, el CEO de Agrícola Cerro Prieto, Percy Muenta Kunigami, enfatizó en la necesidad de destrabar las obras pendientes, contribuir con la competitividad del tejido productivo y mantener la reputación del Perú como un proveedor mundial confiable.

Agregó que el sector agrario se ha convertido en un referente de éxito entre otras industrias, debido al talento de las personas involucradas. “Implementa tecnología como el uso de aplicativos y drones, generando mayor eficiencia en los procesos”, puntualizó. **J.F.P.**



Representantes de las 4 empresas agroexportadoras más importantes del país participaron en el evento. En la foto los acompaña el director del CIEN-ADEX, Edgar Vásquez Vela.

El 1º de febrero se celebraron 15 años de la vigencia del APC

EE.UU. Y PERÚ: LAZOS COMERCIALES CADA VEZ MÁS FUERTES



El 1º de febrero se cumplió un hito histórico para Perú, pues se celebraron los 15 años de vigencia del Acuerdo de Promoción Comercial (APC) suscrito con EE.UU., mercado líder de varios sectores y que contribuye a promover aún más las exportaciones, en particular las de valor agregado.

“El APC no solo trajo una mayor fluidez del comercio bilateral, sino que también fomentó la innovación, la inversión y la investigación”, sostuvo el jefe de Estudios Económicos e Inteligencia Comercial del Centro de Investigación de Economía y Negocios Globales de la Asociación de Exportadores CIEN-ADEX, Gabriel Arrieta Padilla.

En su opinión, el balance del acuerdo es positivo; sin embargo, consideró que aún ofrece más oportunidades. “Dos de los principales efectos fue el incremento de los despachos, gracias a las reducciones arancelarias –en la actualidad, más del 98% del total de líneas negociadas están desgravadas completamente–, y la diversificación de nuestro portafolio”, añadió.



EE.UU. es uno de los principales mercados de la oferta peruana.

De igual modo, genera otros beneficios como la mayor predictibilidad en el comercio bilateral, el aumento de las inversiones en un marco jurídico

adecuado, acceso de las empresas peruanas a mecanismos de compras públicas y grandes oportunidades para su inserción en las cadenas de valor, entre otros.

Perú tiene más de 6 millones de mypes a nivel nacional beneficiadas por el Acuerdo de Promoción Comercial con EE.UU.



Los arándanos, uvas y espárragos frescos son algunos de los productos peruanos más exportados a EE.UU.

Arrieta Padilla señaló que, si se compara el monto exportado en el 2008, un año antes del acuerdo y el 2023, los envíos no tradicionales se triplicaron (el monto pasó de US\$ 1,878 millones en el 2008 a US\$ 5 mil 664 millones en el 2023), con una tasa de crecimiento promedio anual de 7.6%.

Asimismo, destacó las características del mercado estadounidense con cerca de 340 millones de habitantes y un PBI per cápita de US\$ 70 mil 249, aunque indicó que el 2024 será un año de retos para su economía.

“Múltiples instituciones internacionales están proyectando un incremento de la economía de entre 1.5% y 2.5%, por debajo del nivel mundial, lo cual estará determinado por factores macroeconómicos como la evolución de la tasa de desempleo y la inflación, así como por la incertidumbre de los factores políticos asociados al año de elecciones presidenciales en noviembre próximo”, expresó.

Economía

Según datos de la Oficina de Análisis Económico del Departamento de Comercio de EE.UU., su economía creció 3.1% en el 2023, debido en gran parte a un aumento en el número de personas que ganan y gastan más y porque se sumaron 2 millones 700 mil puestos de trabajo.

Respecto a las elecciones y el futuro de esa nación, la población señala que la economía está entre sus temas prioritarios y, dependiendo de la situación, podría elegir un partido u otro en las justas electorales de noviembre próximo (Joe Biden iría a la reelección). Lo cierto es que el sentimiento en las calles es de duda y preocupación a pesar de presentarse algunas cifras positivas.

De acuerdo a algunos analistas, a pesar de todas las medidas tomadas por la Reserva Federal, existe malestar en la población. Si se llega a caer en una fuerte recesión económica,

se esperaría el triunfo de los republicanos.

Exportaciones

En el 2023, los despachos peruanos a EE.UU. ascendieron a US\$ 9 mil 126 millones, logrando un alza de 6.1%. Los tradicionales (US\$ 3 mil 461 millones) crecieron 15.7% y los no tradicionales (US\$ 5 mil 664 millones) 1%.

Los principales sectores con valor agregado fueron la agroindustria (US\$ 3 mil 351 millones), confecciones (US\$ 740 millones), minería no metálica (US\$ 522 millones) y la siderometalurgia (329 millones 662 mil). Otros fueron la pesca para consumo humano directo, químico y metalmecánica.

La oferta con valor agregado está compuesta por arándanos, uvas, fosfatos de calcio natural, espárragos frescos, paltas, t-shirts, vidrio de seguridad contrachapado, cítricos, cinc sin alear, joyería de oro, mangos y otros. **L.P.L.**

POTENCIAL DE PRODUCTOS PESQUEROS PARA CONSUMO HUMANO DIRECTO

Con cifras del 2022, el Centro de Investigación de Economía y Negocios Globales de la Asociación de Exportadores CIEN-ADEX identificó una serie de productos pesqueros para Consumo Humano Directo (CHD) que tienen un mayor potencial para llegar a más mercados.



1

POTA CONGELADA

Exportaciones 2022: US\$ 443 millones 100 mil.
Demanda mundial: US\$ 6 mil 649 millones.
Perú abasteció el 6.7% de la demanda mundial.

2

POTA PREPARADA O CONSERVADA

Exportaciones 2022: US\$ 164 millones 900 mil.
Demanda mundial: US\$ 1,007 millones.
Perú abasteció el 16.4% de la demanda mundial.

3

LANGOSTINO CONGELADO

Exportaciones 2022: US\$ 273 millones 700 mil.
Demanda mundial: US\$ 22 mil 922 millones.
Perú abasteció el 1.2% de la demanda mundial.

4

FILETES Y PORCIONES DE PERICO CONGELADO (INCLUYE CABALLA)

Exportaciones 2022: US\$ 109 millones.
Demanda mundial: US\$ 2 mil 677 millones 300 mil.
Perú abasteció el 4.1% de la demanda mundial.

5

CONCHAS DE ABANICO CONGELADAS

Exportaciones 2022: US\$ 101 millones 100 mil.
Demanda mundial: US\$ 1,290 millones 600 mil.
Perú abasteció el 7.8% de la demanda mundial.

1

POTA CONGELADA



Principales destinos:

		
España (Part. 28.1%)	Tailandia (13%)	Corea del Sur (10.1%).

Principales compradores globales:

		
España (Part. 19.1%)	China (13.4%)	Italia (11.9%)

Principales proveedores globales:

		
China (Part. 31%)	India (9.7%)	Indonesia (7.9%)






Namibia

Namibia es un mercado potencial para este producto. Entre el 2018 y 2022 registró un crecimiento promedio de 176% en su demanda; sin embargo, Perú no le exporta.

2

POTA PREPARADA O CONSERVADA




Principales destinos:

		
Corea del Sur (Part. 51.6%)	China (22.8%)	EE.UU. (5.8%).

Principales compradores globales:

		
Japón (Part. 27.8%)	Corea del Sur (15.5%)	EE.UU. (9%)

Principales proveedores globales:

		
China (Part. 80.1%)	Perú (6.1%)	España (4.1%)






Filipinas

Filipinas es un mercado potencial para este producto. Entre el 2018 y 2022 logró un crecimiento promedio de 144% en su demanda; sin embargo, Perú no le exporta.

3

LANGOSTINO CONGELADO

Principales destinos:

		
China (Part. 27.8%)	EE.UU. (24.8%)	Corea del Sur (20.8%)

Principales compradores globales:

		
EE.UU. (Part. 26.1%)	China (24.6%)	Japón (6.6%)

Principales proveedores globales:

		
Ecuador (Part. 34.4%)	India (21.2%)	Vietnam (10.0%)



Turquía





Indonesia

Turquía e Indonesia se perfilan como destinos potenciales. Entre el 2018 y 2022 presentaron un incremento promedio de 60% y 46% en su demanda, respectivamente. Perú no les exporta.




4

FILETES Y PORCIONES DE PERICO CONGELADO (INCLUYE CABALLA)

Principales destinos:

		
EE.UU. (Part. 76.8%)	Ecuador (15.7%)	Canadá (1.3%)

Principales compradores globales:

		
EE.UU. (Part. 31.3%)	Japón (21.2%)	Alemania (5.4%)

Principales proveedores globales:

		
China (Part. 24.6%)	Indonesia (9.5%)	Japón (8.4%).



Malasia

Malasia es un potencial mercado de los filetes y porciones de perico congelado (incluye caballa). Entre el 2018 y 2022 logró un crecimiento promedio de 42% en su demanda. Perú no le exporta.




5

CONCHAS DE ABANICO CONGELADAS

Principales destinos:

		
España (Part. 45.1%)	Francia (24.1%)	EE.UU. (10%)

Principales compradores globales:

		
China (Part. 20.4%)	EE.UU. (16.8%)	Francia (12.6%)

Principales proveedores globales:

		
Japón (Part. 41.5%)	China (22.2%)	Perú (6.5%)



Suiza

Suiza es un mercado potencial. Entre el 2018 y 2022 presentó un crecimiento promedio de 27% en su demanda.

Exportación de joyería creció 8.6% en el 2023

RECUPERA NUEVOS BRILLOS



Gracias a la Ley del IGV (Decreto Supremo N° 214-2023-EF), la joyería peruana podría exportar por más de US\$ 1,000 millones en 10 años.

En un mundo donde la elegancia y la belleza se entrelazan, la joyería peruana emerge como un faro de creatividad y excelencia. En el 2023, este sector experimentó un valioso incremento del 8.6% en sus exportaciones, alcanzando los US\$ 96 millones 777 mil, gracias a los mayores despachos de piezas de oro (23.6%).

Si bien son cifras positivas, aún queda un largo camino por la recuperación. Se debe recordar que en el 2021 estos despachos superaron los US\$ 118 millones 166 mil.

En opinión de la presidenta del Comité de Joyería y Orfebrería de la Asociación de Exportadores (ADEX), Rocío Mantilla Goyzueta, un factor en el resultado del año pasado fue la modificación de la Ley del IGV (Decreto Supremo N° 214-2023-EF).

En ese sentido, reafirmó el enorme potencial de esta actividad que podría alcanzar cifras insospechadas con un mercado global que, se espera, se recupere poco a poco, un trabajo articulado con el sector público, innovando y accediendo a nuevas tecnologías, información de mercados y tendencias.

“Nuestro rubro podría exportar más de US\$ 1,000 millones en 10 años”, acotó.

El camino hacia el éxito tiene muchos desafíos –prosiguió–, los joyeros y orfebres demuestran su gran resiliencia, con una visión hacia el futuro. Esta industria consolida su presencia en los mercados internacionales, liderada por productos de alta calidad y su inquebrantable compromiso con la excelencia artesanal.

“A medida que el mundo redescubre el valor de lo auténtico y lo artesanal, la joyería peruana estará lista para ocupar su lugar en el escenario internacional, irradiando belleza, historia y compromiso en cada pieza”, refirió Mantilla Goyzueta.



La presidenta del Comité de Joyería y Orfebrería de ADEX, Rocío Mantilla Goyzueta.

Mercado global

Según la consultora Mordor Intelligence, se espera que el mercado de gemas y joyas registre un crecimiento anual de 5.2% en los próximos 5 años, explicado por el creciente nivel de ingresos medios de los consumidores de los países en desarrollo, así como el creciente poder adquisitivo y las tendencias de moda.

Las industrias de oro y diamantes anticipan una alta demanda. Como resultado, los principales actores invierten y expanden sus puntos de venta en todo el mundo.

Por otro lado, el aumento de los diseños interculturales es una de las últimas tendencias que ganan popularidad y se espera que la demanda de joyas inspiradas en las culturas italiana, europea y egipcia impulse el mercado.

Asimismo, el aumento de la urbanización resulta en el cambio del comportamiento del consumidor relacionado con los accesorios, pasando de usar más piezas de joyería a mantenerlo mínimo y sofisticado. Estos factores evolutivos llevan a una demanda sustancial de aretes, colgantes y anillos de una sola piedra.

En el 2023, las joyas de oro lideraron los despachos de este rubro con US\$ 69 millones 448 mil, concentrando el 88.7% del total y experimentando un crecimiento de 23.6%.

Tendencias

Según la prestigiosa revista Vogue, la joyería presenta 6 tendencias destacadas. En primer lugar, el oro recupera su prominencia con joyas de superficies texturizadas que añaden profundidad y carácter. También el cristal brillará en una variedad de piezas, aportando luminosidad y glamour tanto a conjuntos informales como formales.

Otras serán las pulseras de malla grande, que se destacan por su elegancia y audacia, ofreciendo opciones en diversos materiales como oro, acero inoxidable o cuero. Igualmente, las perlas cultivadas son una elección atemporal, proporcionando elegancia a cualquier estilo y combinándose fácilmente con otros materiales para crear looks únicos.

Además, los pendientes colgantes son una tendencia audaz que añade dramatismo y movimiento, ofreciendo opciones versátiles con cadenas, cristales o perlas, adecuadas para cualquier momento del día. Finalmente, las piedras preciosas se mantienen como una opción popular, ofreciendo una amplia gama de formas y colores para adaptarse a las preferencias de cada persona.

J.H.R.

EL DATO

EE.UU. lideró los pedidos totales de joyería peruana al concentrar el 88.4% del total, incrementando su demanda en 10.6%.

DESAFÍOS Y OPORTUNIDADES DE LA ARTESANÍA PERUANA



Mediante un censo se podría saber cuántos artesanos existen en el país y establecer acciones que permitan impulsar el sector.

La artesanía peruana enfrenta desafíos importantes como la formalización de los integrantes de su cadena productiva, capacitación, financiamiento e identificación de mercados, agenda en la que se podría avanzar mediante un trabajo conjunto con el sector público.

Las cifras de exportación reflejan la situación en la que se encuentra esa actividad. En el 2023 experimentó un preocupante decrecimiento del -15.9% al sumar US\$

39 millones 462 mil. Cifra distante a la registrada en el 2002: US\$ 65 millones.

Asimismo, es evidente la necesidad de implementar estrategias efectivas a fin de recuperar y superar esta cifra en el futuro. El descenso significativo del año pasado se atribuye en gran medida a la inestabilidad política y social tras el golpe de Estado del expresidente Pedro Castillo, el 7 diciembre del 2022.

La violencia afectó al turismo, estrechamente ligado a la artesanía: las ventas a los visitantes, que normalmente oscilan entre los US\$ 150 millones y US\$ 200 millones, se vieron afectadas en el 2023 debido a la interrupción de las actividades.

En opinión del presidente del Comité de Artesanías de la Asociación de Exportadores (ADEX), Orlando Vásquez Buenaño, urge dar una mayor visibilidad y atención a los artesanos, por lo cual pidió ejecutar un censo que permita conocer cuántas personas se dedican a esta actividad y plantear iniciativas que impulsen este rubro.

Informó que el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur) registra entre 40 mil y 50 mil artesanos, pero el número real debe superar el millón, por lo que un censo se vuelve esencial en la planificación de acciones.

“Con data actualizada se pueden realizar estudios más precisos de las necesidades del sector a fin de implementar proyectos específicos y efectivos; incluso segmentando las empresas por tamaño”, explicó.

En su opinión, la formalización es un desafío importante. “Hay zonas específicas, como la sierra sur del Perú, Catacaos (Piura), Huacho y Chincha (Lima), que necesitan una atención especial debido a la alta concentración de artesanos y la informalidad existente”, expresó.

El directivo del gremio recomendó tomar en cuenta estrategias efectivas y observar casos exitosos de países como México, que exporta artesanía por US\$ 900 millones al año. Chile también presenta avances en sus textiles y Ecuador en sus cerámicas.

“Si bien contamos con las OCEX, los esfuerzos no son suficientes. No obstante, somos optimistas pues tenemos el potencial para alcanzar el éxito. Nuestra artesanía es altamente



El presidente del Comité de Artesanía de ADEX, Orlando Vásquez, indicó que los despachos de artesanía peruana cayeron -15.9% en el 2023.

“En los últimos años, los envíos de artesanía peruana al mundo oscilaron entre US\$ 40 millones y US\$ 45 millones, pero aún estamos lejos de los US\$ 65 millones del 2002”.

Orlando Vásquez Buenaño.

valorada en los mercados internacionales por su rica historia y cultura milenaria, y debemos aprovechar ese legado”, apuntó.

Esfuerzo público-privado

El Comité de Artesanía del gremio, en colaboración con el sector público, busca promover y fortalecer esta actividad. En ese contexto, la gerenta de Manufacturas de ADEX, Melissa Vallebuona Peña, indicó que se reunieron con representantes de las CITES, Serfor y PromPerú a fin de unir esfuerzos con miras a recuperar los despachos.

“El propósito es avanzar en la adecuación de la producción artesanal según los requerimientos del mercado internacional, buscamos una mejor articulación con los CITES de Ayacucho,

Arequipa y Sipán (Lambayeque), en donde se ubican la mayor cantidad de artesanos y oferta”, dijo.

Vallebuona Peña aclaró que este esfuerzo deberá ir de la mano con un censo, pues será la única manera de identificar a los integrantes de la amplia masa de artesanos en el país. Solo así se podrá apoyar a miles de familias incorporándolas en la cadena productiva.

Asimismo, comentó que trabajan con otras instituciones como Serfor y PromPerú. “Con un enfoque conjunto y estratégico es posible superar los desafíos actuales y abrir nuevas oportunidades en el crecimiento y la prosperidad de los artesanos peruanos. Nuestra artesanía es un tesoro cultural que merece ser valorado, protegido y promovido en el mercado global”, concluyó. **J.H.R.**

Es el objetivo de la Coalición Peruana de Exportadores de Servicios

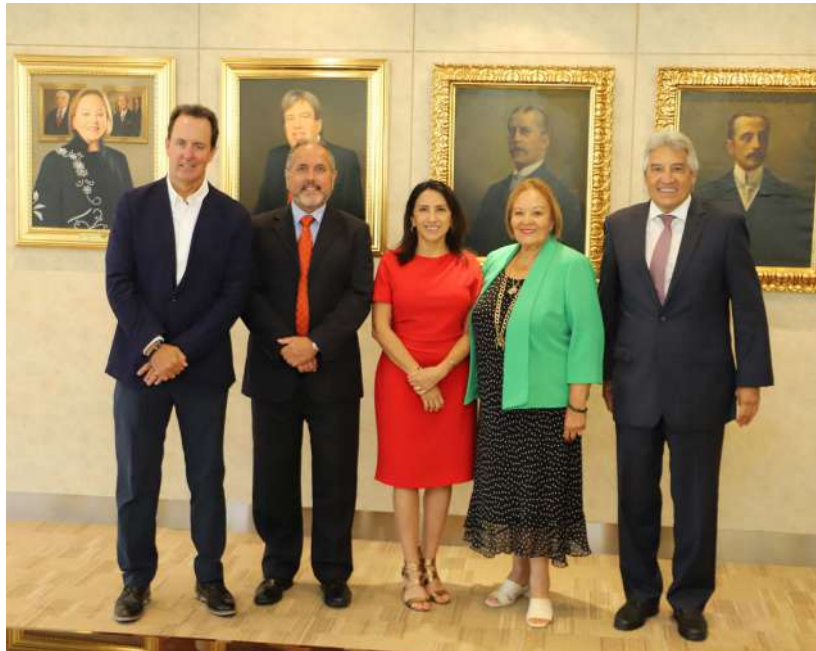
EXPORTACIÓN DE SERVICIOS: ELEMENTO CENTRAL DE LA CANASTA EXPORTADORA



Desde su establecimiento en agosto del 2018, la Coalición Peruana de Exportadores de Servicios se destaca como una entidad clave en la promoción de ese sector y como un interlocutor privado ante el Gobierno, a fin de impulsar las condiciones y normativas favorables que mejoren su competitividad.

Según el presidente del Comité de Servicios al Comercio Exterior de la Asociación de Exportadores (ADEX), José Carlos Schroth, la Coalición tiene una visión ambiciosa: posicionar hacia el 2024 la exportación de servicios como un elemento central de la canasta exportadora peruana, planteando propuestas que puedan convertirse en políticas públicas de largo plazo.

Durante la sesión de instalación del Consejo Directivo de la Coalición Peruana de Exportadores de Servicios, en la sede de la Cámara de Comercio de Lima (CCL), refirió que, para alcanzar sus objetivos, se



El actual Consejo Directivo Coalición Peruana de Exportadores de Servicios.

delineó una serie de acciones estratégicas.

En primer lugar, fortalecer los gremios empresariales asociados, empoderando su representatividad tanto a nivel público como privado. "Esto implica una labor continua de

articulación y coordinación", detalló.

Asimismo, participar de forma activa en foros, mesas de trabajo y negociaciones tanto públicas como privadas. Estas instancias representan oportunidades clave en las que

se identificarán y aprovecharán los recursos y herramientas disponibles que fortalezcan la competitividad del sector.

Un aspecto crucial es la identificación de necesidades en el marco normativo y operativo. La Coalición trabaja en colaboración con el Gobierno y otros actores relevantes con el propósito de identificar los obstáculos y desafíos que enfrentan las empresas exportadoras de servicios. Se debe proponer soluciones efectivas que impulsen su desarrollo y crecimiento.

Por último, es prioritario tener un sistema de información estadística pues el contar con datos precisos y actualizados permitirá comprender la dinámica de ese rubro en particular y diseñar estrategias efectivas.

Por la reactivación

La Coalición Peruana de Exportadores de Servicios reafirmó su compromiso con la reactivación económica del país durante la sesión de instalación de su Consejo Directivo, que este 2024 es presidido por Yolanda Torriani.

“Nuestro sector alcanzaría exportaciones por más de US\$ 5 mil 500 millones al cierre del 2023, es decir, 12% más respecto al 2022, según estimaciones del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo”, refirió.

También destacó espacios como el Perú Service Summit, que en las últimas ediciones promovió la oferta exportable en más de 28 países, generando expectativas de negocios por US\$ 760 millones 600 mil y la participación de 1,491 empresarios en la rueda de negocios.



El presidente de ADEX, Julio Pérez Alván, también estuvo presente en la reunión de la coalición.

**La Coalición
Peruana de
Exportadores de
Servicios, creada en
el 2018, logró una
serie de acciones
gremiales que
impulsaron el
crecimiento del
sector y respaldan la
internacionalización
de las empresas.**

Por su parte, la presidenta de la CCL, Rosa Bueno de Lercari, destacó que, en los últimos años, incluso en pandemia, la Coalición desempeñó un papel crucial en colaboración con asociaciones empresariales, apoyando las primeras etapas de la recuperación económica.

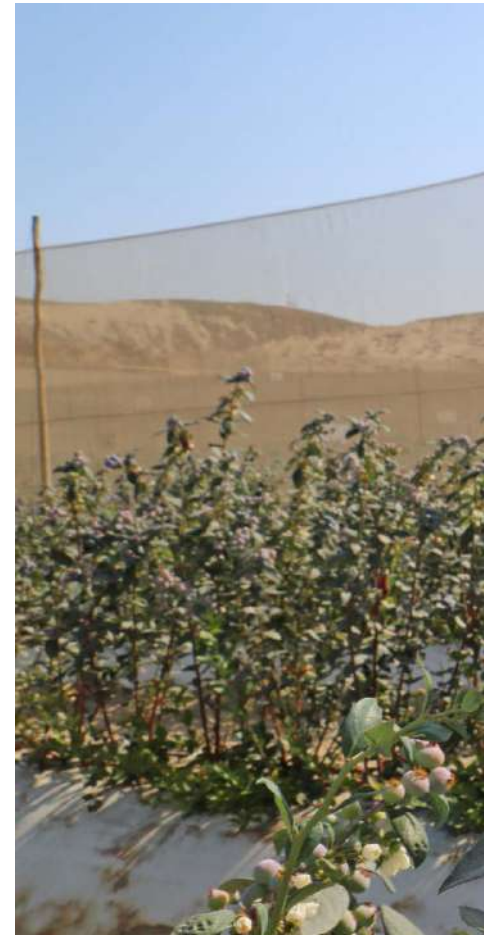
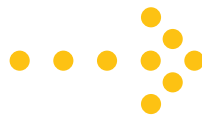
A su turno, la viceministra de Comercio Exterior, Teresa Mera, indicó que esta sesión de la Coalición marca el inicio de una nueva etapa en la promoción y desarrollo de políticas vinculadas al sector servicios.

Finalmente, la presidenta ejecutiva de la Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo (Promperú), Angélica Matsuda, subrayó que este rubro es de suma importancia para el país, pues aporta el 51% del PBI y emplea el 65% de la Población Económicamente Activa (PEA).

J.H.R.

GORE busca desarrollar la competitividad de su tejido productivo y empresarial

MINERÍA Y AGROEXPORTACIONES RESPLANDECEN EN LA LIBERTAD



La Libertad, con 25 mil 256 km² y más de 2 millones de habitantes, se posicionó en el 2023 en el 5° lugar del ranking de las regiones exportadoras, excluyendo Lima y Callao. Si bien tiene una diversificada oferta, la minería y la agroindustria son sus actividades líderes.

Según el Sistema de Inteligencia Comercial ADEX Data Trade, registró despachos por US\$ 4 mil 657 millones, experimentando un alza de 7.1% y concentrando el 9.4% del total (US\$ 49 mil 574 millones). Solo fue superada por Ica, Arequipa, Moquegua y Áncash.

El jefe de Estudios Económicos e Inteligencia Comercial del Centro de Investigación de Economía y Negocios Globales

CIEN-ADEX, Gabriel Arrieta Padilla, señaló que los alimentos de esta región tienen grandes oportunidades comerciales. Recordó que el año pasado fue la principal exportadora de arándanos con US\$ 855 millones 696 mil (concentró el 51% del total).

“Este *superfood* muestra un importante potencial en Colombia y Arabia Saudita que en los últimos 5 años registraron crecimientos interesantes en monto US\$ FOB. Arabia Saudita podría ser la ‘punta de lanza’ para ingresar a más mercados del Medio Oriente”, detalló a la **revista Perú Exporta**.

De igual modo, es la principal exportadora de paltas (US\$ 282 millones) con el 29.2% del total el año pasado. Italia está muy interesada en seguir

importándolas. Otro producto de interés es el plátano orgánico que llega principalmente a Corea del Sur y Panamá.

En esa misma línea está el aceite de semillas (de chía y sacha inchi), al concentrar el 39.2% del total, llegando a España e Italia, aunque también podría abrirse a otros destinos del ‘Viejo Continente’.

Problemática

Arrieta Padilla manifestó que la región enfrenta 2 retos: El Fenómeno de El Niño (FEN) y la culminación del Proyecto Chavimochic III, que recientemente fue adjudicado a Canadá a través de la modalidad ‘gobierno a gobierno’. Se prevé una inversión de US\$ 750 millones.

“Se estima que estaría listo



En línea con el Plan de Desarrollo Regional Concertado La Libertad 2023-2033, los productos que podrían convertirse en las estrellas de las exportaciones son la lima, el membrillo, los granos andinos (quinua y tarwi) y la trucha”.
Ángel Polo.

al término del primer semestre del 2027. Si es así, La Libertad aumentaría su frontera de tierra agrícola, y, por ende, sus envíos al mundo. La finalización de obras como la presa Palo Redondo y la tercera línea de cruce del Río Virú (pertenecientes a la III etapa) son de vital importancia en el desarrollo agroexportador de la

región y del país”, puntualizó.

Dada esta situación – continuó–, es imperativo que el gobierno regional y el gobierno central trabajen de forma conjunta con el propósito de diseñar políticas con visión de largo plazo que permitan aprovechar al máximo esta inversión en el

aspecto productivo y exportador.
Oportunidades

A su turno, el gerente del Centro Regional de Planeamiento Estratégico del Gobierno Regional de La Libertad, Ángel Polo Campos, precisó que según el Plan Regional Exportador de su región y el Plan de Desarrollo Regional Concertado La Libertad 2023-2033, la agenda pendiente del agro incluye temas como el bajo nivel de desarrollo competitivo agrario, en especial en la sierra.

“Esto se da por la poca adecuación y adaptación de tecnologías en la producción y exportación, lo cual impide la estandarización de la oferta; a ello se suma la débil asociatividad”, comentó.

A fin de revertir esa situación, consideró necesario aumentar la capacidad científica, tecnológica y de Innovación de los integrantes de las cadenas productivas, elevando así la competitividad de las exportaciones.

El vocero detalló que una iniciativa importante es el fortalecimiento de la competitividad de la cadena de valor asociada al membrillo, cuyo objetivo será integrar a 4 distritos de 2 provincias (Otuzco y Trujillo). “También instalamos una planta procesadora de granos en Huamachuco para potenciar los envíos quinua y tarwi”, concluyó. **L.P.L.**

EL DATO

- Según el Gobierno Regional de La Libertad, al cierre de este año sus agroexportaciones cerrarían con un aumento de 9.1%.
- Los despachos mineros ascendieron a US\$ 2 mil 175 millones en el 2023. Representó cerca del 47% del total de la región.

Es el quinto mayor socio comercial de Perú en África

POTENCIAL DE LA RELACIÓN COMERCIAL CON EGIPTO

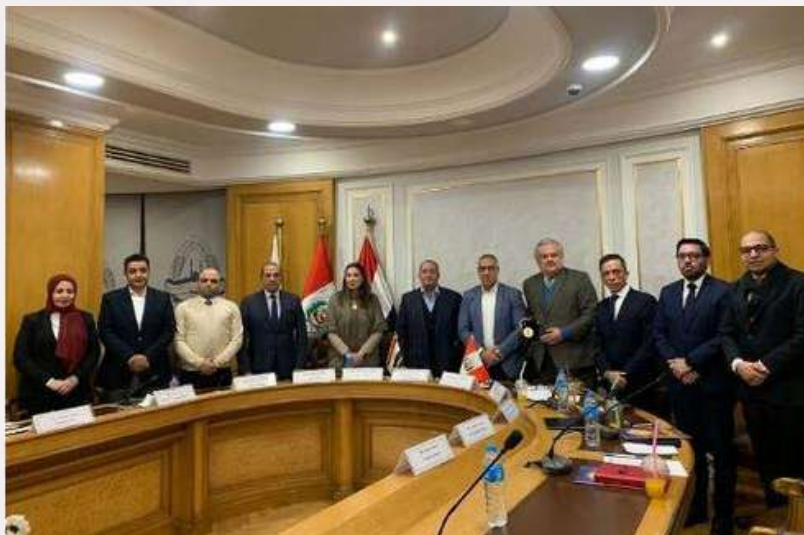


Egipto es un mercado de más de 110 millones de personas, cuya economía crece a gran velocidad y por su posición geopolítica, es un *hub* maravilloso si se apunta a países de África y el Oriente Medio. No obstante, aún es pequeño para la oferta peruana, es así que en el 2023 ocupó el puesto 76 en el ranking de destinos.

Según cifras del Sistema de Inteligencia Comercial ADEX Data Trade, el año pasado el 98.2% de los despachos a esa nación fue de productos no tradicionales (US\$ 8 millones 319 mil), principalmente de los sectores químicos y siderometalúrgico, que representaron el 90.4% del total.

En esa línea, y a fin de desarrollar e impulsar el comercio bilateral y las relaciones de cooperación entre ambas naciones, la Embajada del Perú en Egipto realizó el 'I Webinar sobre Comercio entre Perú y Egipto', bajo la modalidad presencial-virtual, en la sede de la Cámara de Comercio de El Cairo.

En su intervención, la directora de Promoción Comercial del Ministerio de Relaciones Exteriores, ministra Luz Caballero Morales, destacó que el evento responde al objetivo de promover



El 'I Webinar sobre Comercio entre Perú y Egipto' contó con importantes expositores de ambos países.

la diversificación de mercados de las exportaciones peruanas y destacó el papel de los gremios empresariales como la Asociación de Exportadores (ADEX) por su visión en el potencial existente.

En crecimiento

El gerente Central de Exportaciones del gremio, Diego Llosa Velásquez, señaló que Egipto es el quinto mayor socio comercial de Perú en África y resaltó el intercambio comercial existente.

Las 5 principales partidas

despachadas son las aleaciones de zinc, carmín de cochinilla, materias colorantes de origen vegetal de achiote, lacas colorantes, las demás frutas u otros frutos específicos; sin embargo, consideró que varios productos tienen un mayor potencial.

Mencionó a la cochinilla (Egipto ocupa el puesto N° 11 en el cuadro de destinos) debido a su uso en la industria cosmética, los colorantes naturales como el achiote y sus derivados, la granada fresca y el café peruano (Perú es

el segundo exportador de café orgánico y el octavo de café en grano).

Por su parte, Perú le importa fertilizantes (nitrato de amonio y sulfato de potasio), muy importantes para la agricultura peruana, y el cemento portland, entre otros.

El Embajador de Perú en Egipto, José Guillermo Betancourt Rivera, resaltó los grandes proyectos de Perú en el campo del desarrollo de infraestructura y su aspiración de convertirse en un *hub* logístico regional del comercio a Asia y Oceanía con proyectos importantes como el puerto de Chancay y la ampliación del aeropuerto Jorge Chávez y del terminal portuario del Callao, entre otros.

Presente en Egipto

El gerente nacional de Egipto del Grupo AJE, José Ros Cabezas, manifestó que, a pesar de la coyuntura internacional (pandemia, guerras y crisis por el suministro de materias primas), su representada crece desde el 2019 a triple dígito. Añadió que, por la gran demanda, planean construir el próximo año otra fábrica en ese país.

Luego de mencionar que es una empresa 100% de capital peruano y destacar el éxito de la gaseosa Big Cola, comercializada en Egipto desde el 2014, compartió varios consejos con las empresas que desean incursionar exitosamente en ese destino: Deben entender a los consumidores que se caracterizan por ser muy exigentes, fieles y comprometidos con su cultura. "Exigen calidad y aunque son particulares, tienen similitud con los peruanos", apuntó.

El sector de alimentos, pesca, químicos y siderometalúrgico tienen grandes posibilidades comerciales.

En el 2023, las exportaciones peruanas a Egipto sumaron US\$ 8 millones 476 mil, experimentando un alza de 72.1% respecto al 2022 (US\$ 4 millones 924 mil)".

Del lado egipcio

A su turno, el presidente de la Asociación de Exportadores de Egipto (Expolink), Same Sak, detalló que su nación es uno de los grandes actores internacionales del sector hortofrutícola y busca siempre mercados alternativos. "La cooperación de Perú no solo le abrirá las puertas a Egipto, sino también a África", afirmó.

El Consejero Comercial del Ministerio de Comercio e Industria de Egipto, Mohamed Abdel Maguid, indicó que sí es posible hacer negocios a pesar de la lejanía y la distancia porque Perú y Egipto tienen muchas similitudes y poblaciones muy

emprendedoras. "Existe un gran potencial por explorar", apuntó.

Finalmente, el presidente de la Cámara de Comercio de El Cairo, Ayman Ashry Morgan, indicó que esta primera iniciativa abre oportunidades reales para fortalecer el intercambio comercial, siendo ambos países puntos neurálgicos en sus respectivas regiones, con la voluntad de desarrollar vínculos comerciales y empresariales.

F.H.Q.



La inspiradora trayectoria de Efraín Ticlla, egresado de ADEX Instituto

PAPA NATIVAS DE COMUHUILLCA PARA EL MUNDO



Efraín Ticlla Alanya tuvo sus inicios empresariales en la adquisición de semillas de papas nativas. De esa forma estableció los cimientos de la Asociación sin fines de lucro Agrohuillca, que se destaca por su innovación y sostenibilidad y que ha sido fundamental en el desarrollo de 30 familias agricultoras de la comunidad Comuhuillca, Huancavelica, quienes ahora reciben un precio justo por sus productos.

“Quiero contribuir a su crecimiento económico y así brindar oportunidades para que otros jóvenes puedan alcanzar sus sueños”, afirmó el egresado de la carrera de Negocios Internacionales de ADEX Instituto.

Fue durante una edición especial del programa ADEX Talk, en el que compartió su experiencia de cómo Agrohuillca, creada en el 2020 por pequeños agricultores dedicados a la siembra y cosecha de papas nativas, se convirtió en el principal proveedor de la empresa Inka Crops, cuya marca es 'Inka Chips'.

El también beneficiario de Beca 18 destacó que en ADEX Instituto aprendió a desarrollar productos innovadores y explicó cómo la venta de papas nativas solía estar controlada por intermediarios que ofrecían precios injustos a los agricultores; sin embargo, luego de recibir las enseñanzas, fundó su propia empresa para comercializar sus productos directamente.



Efraín Ticlla impulsa el desarrollo de su comunidad a través de las papas nativas.

“Los intermediarios le ofrecían a mi padre 25 céntimos por kilo de papas nativas. Muchas veces los agricultores de mi comunidad se veían obligados a venderlas, ya que no contaban con un mercado fijo. Fue entonces que investigué y descubrí su gran potencial en el mundo”, dijo.

Explicó que el valor diferencial de su pueblo radica en la estacionalidad, ya que mientras en la mayoría de regiones la papa nativa se cosecha entre marzo y

abril, en Comuhuillca es a partir de diciembre hasta mayo.

El otro inicio

A Efraín Ticlla Alanya le impactó conocer la existencia de la carrera de Administración de Negocios Internacionales y cuando conoció ADEX Instituto estaba seguro al 100% de que estudiar allí sería espectacular. Y así fue, pues adquirió las habilidades y el conocimiento que le permitió hacer realidad su visión empresarial.

“Mi enfoque de trabajo no solo crea oportunidades comerciales, sino que fomenta el orgullo y la identidad en mi comunidad”. Efraín Ticlla.



“Antes de ingresar no tenía claro cuál era mi horizonte, no estaba informado sobre el potencial de los productos de mi propia comunidad, pero en las aulas nos instruyeron en comercio exterior, los desafíos a enfrentar y nos ayudaron a identificar las oportunidades”, expresó.

Ahora ya estableció una cadena de suministro confiable, genera oportunidades económicas a más

de 30 familias y lleva los sabores auténticos de su tierra natal a los rincones más lejanos del mundo a través de la marca 'Inka Chips'.

“Firmamos un contrato exclusivo con Inka Crops a fin de proveerles mensualmente al menos 20 toneladas. Es un gran logro y la única fuente de ingreso de los productores quienes tienen dinero para adquirir lo que necesitan y educar a sus hijos. También se está

EL DATO

- Inka Crops fue la primera empresa peruana en realizar la mayor exportación de papas nativas de la historia del Perú, luego de comprar en el 2019 casi 300 toneladas a 25 asociaciones de agricultores de Junín y Huancavelica.

planificando construir una planta procesadora. El objetivo es exportar *snacks* y papas congeladas, en los próximos 5 años”, sostuvo.

La historia de éxito de Efraín Ticlla Alanya es un testimonio inspirador de la resiliencia y el espíritu emprendedor. Siempre tuvo pasión por el comercio y la agricultura, y tras implementar innovadoras prácticas agrícolas y estrategias de comercialización, ayuda a mejorar la rentabilidad de los cultivos y mejorar la calidad de vida de más peruanos. **F.H.Q.**

Impulsando el Emprendimiento y la Innovación

ADEX TALK

El jefe Académico de ADEX Instituto, Roberto Tanaka Escobar, señaló que ADEX TALK es un espacio de diálogo y reflexión sobre los negocios globales. “Busca estimular el intercambio de experiencias académicas y profesionales entre los estudiantes y emprendedores, abordando varios temas, con el fin de ofrecer nuevas perspectivas a partir de las experiencias compartidas”, refirió.

Añadió que fortalece y potencia las habilidades técnicas y de empleabilidad de los jóvenes. “A través de su empresa, Efraín no solo genera un impacto económico, sino que también preserva la rica herencia cultural de su comunidad”, detalló.



El director de ADEX Instituto; Salutar Mari; el docente de ADEX Instituto, Jonathan Abarca; joven emprendedor, Efraín Ticlla y el jefe Académico de ADEX, Roberto Tanaka.

Tanaka agregó que es muy común encontrar obstáculos en el camino, pero lo importante es no dejarse amilanar. “Efraín

aplicó lo aprendido en nuestras aulas. Su historia es un faro de esperanza y motivación”, concluyó.

SE GRADÚAN ALUMNOS DE ADEX INSTITUTO



1.

La Asociación de Exportadores (ADEX) realizó la ceremonia de graduación de 310 alumnos de ADEX Instituto, quienes culminaron su etapa estudiantil en las carreras de Administración, Negocios Internacionales, Gestión Logística y Marketing. Los jóvenes profesionales aportarán con su trabajo a la recuperación del país.



2.



3.

1 —
Orgullosos de sus logros. La ceremonia se realizó el 8 de diciembre del 2023.

2 —
De izquierda a derecha. El gerente general de ADEX, Jorge Robinet; la gerenta de Marketing, Comercial y Comunicaciones, Doménica Castañeda; la jefa de Bienestar y Éxito Estudiantil, Gabriela Zárate; el director general de los Centros Académicos, Salutar Mari; el jefe académico, Roberto Tanaka; el past president, Erik Fischer; y los docentes de ADEX Instituto, Miguel Lladó y Patricia Chung.

3 —
Más de 1,000 asistentes se dieron cita en la ceremonia.



4.

4

El titular del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur), Juan Carlos Mathews, dio un discurso de honor y entregó un reconocimiento a los primeros puestos de cada carrera.



5.

5

Los graduados posaron para el lente de ADEX al finalizar la ceremonia, realizada en el auditorio del Colegio San Agustín.

6

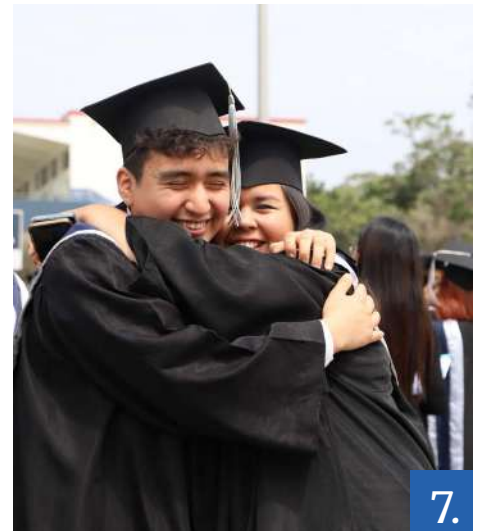
Los nuevos profesionales estuvieron acompañados de sus seres queridos.

7

Los abrazos de felicidad estuvieron a lo largo de toda la ceremonia.



6.



7.

Programa de Pre-Incubación

DESPEGA TU PROYECTO CON ADEX INSTITUTO



ADEX Instituto está comprometido con el desarrollo de emprendimientos, pues reconoce su importancia en el crecimiento económico y social del país. Esto se evidencia en la implementación del ‘Programa de Pre-incubación’ y el fortalecimiento de su línea de emprendimiento con la contratación de expertos en su plana docente, como Julio Garay Barrios, creador de las galletas contra la anemia NutriH (antianémicas a base de hierro).

“Las incubadoras pertenecientes al sistema educativo y el apoyo de instituciones como ADEX, juegan un papel fundamental en el fomento del emprendimientos e innovación”, indicó la responsable de la línea de emprendimiento de ADEX Instituto, Ivonne Solórzano Campos.

Tras describir que una incubadora de empresas es una entidad organizacional diseñada para fomentar y facilitar el surgimiento de emprendimientos productivos, proporcionando apoyo tanto en su gestación como en su desarrollo posterior, señaló que ADEX Instituto es innovador en ese rubro.

En ese sentido y bajo la premisa de que la colaboración entre el sector académico, privado



ADEX Instituto tiene un enfoque integral en la formación de los nuevos exportadores que incluye la innovación.

y el gobierno es fundamental para impulsar la creación de empresas, la especialista explicó que algunas de las 22 incubadoras a nivel nacional que coexisten en el ecosistema emprendedor ofrecen programas de sensibilización,

pre-incubación, incubación y aceleración.

Solórzano comentó que es posible que un emprendedor obtenga un financiamiento de más de 500 mil soles para su desarrollo como incubadora; y



“ Es crucial destacar el papel fundamental de estas incubadoras en el ecosistema emprendedor peruano y resaltar la contribución significativa de instituciones como ADEX Instituto”.
Ivonne Solórzano Campos.

ese es el siguiente paso que busca ADEX Instituto como parte del Plan Estratégico del 2025.

Informó que, en diciembre del 2023, en representación de ADEX Instituto, fue jurado del HUC Social Ideas Challenge 2023 evento realizado por BioIncuba (UPCH), institución orientada a impulsar el desarrollo de emprendimientos en ciencia y tecnología en todas las regiones del país.

“Para este 2024 nuestro objetivo es mantenernos como parte activa de este ecosistema, por eso continuaremos con el segundo programa de pre-incubación, el cual estará dirigido

EL DATO

Ivonne Solórzano, quien lidera el programa de pre-incubación del Instituto ADEX, también está vinculada al ecosistema emprendedor peruano como mentor de startups de incubadoras, es Tutor Exportador Certificado del Programa de Apoyo a la Internacionalización (PAI) del Ministerio de la Producción (Produce) y trabaja desde hace algunos años en el desarrollo de emprendimientos con incubadoras (universidades y centros de emprendimiento), y con el Programa Nacional de Desarrollo Tecnológico e Innovación (ProInnovate).

a nuestro público interno de ADEX Instituto”, detalló.

Finalmente señaló que la creación y fortalecimiento de incubadoras están marcando un

hito en el desarrollo empresarial del país pues ofrecen asesoría técnica y empresarial a quienes incursionen en este tipo de iniciativas. **F.H.Q.**

GANADORES DEL ‘I PROGRAMA PRE-INCUBACIÓN’ EN ADEX

En abril de este año ADEX Instituto iniciará el ‘II Programa de Pre-incubación’. En su primera edición postularon 40 equipos, cada uno con un máximo de cinco integrantes. Los 15 finalistas estuvieron en un programa de 8 semanas, en el que se trabajó con la Universidad Privada de Tacna (UPT). La coordinadora de la incubadora de la UPT, Karla Tapia, lideró el proceso.

El objetivo fue desarrollar un Producto Mínimo Viable (PMV) para formar la empresa. Los equipos ganadores (conformados por alumnos y egresados) accedieron a asesorías y consultorías con empresas peruanas y extranjeras. Los ganadores fueron:

Primer puesto: Avochips. Presentó el proyecto de Chips de Palta. Estuvo integrado por Kenny Nando Bernuy Rodríguez, Katherine Rosario Hinojosa Huaroc, Jhony Jhonathan Mejía Montalván,



ADEX Instituto tiene un firme compromiso con el fomento del emprendimiento. En la foto posan algunos de los ganadores.

Jair Leonel Rosas Contreras y Julianna Liseth Córdova Alarcón.

Segundo puesto: Chocollins. Con el proyecto de Chocolate anti-anemia, a base de sangrecita. Estuvo compuesto por Hilda Fiorella Pinto Burgos, Candy Soed Sandoval Quispe, Juan Carlos

Cotrina Ramírez y Ángel Collins Nizama Avellaneda.

Tercer puesto: Nutrimarina. Proyecto de productos marinos a base de insumos del mar. Conformado por César Adolfo Higa Mariluz, Jacqueline Higa Mariluz y Anggy Anita Garayar Granados.

Para incrementar la competitividad de los exportadores e importadores

BUSCAN MEJORAR LA 'VUCE 2.0'



Con el objetivo de ampliar los servicios de la cadena logística del comercio exterior, aminorar los costos de las operaciones e incrementar la competitividad de los exportadores e importadores, el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur) continuará con el 'Proyecto para el Mejoramiento de los Servicios de Facilitación del Comercio Exterior a través de la Ventanilla Única de Comercio Exterior VUCE 2.0'.

Este 2024, informó Mincetur, se concluirá el proceso de mejoras y nuevas funcionalidades de las plataformas Perú Marketplace y E-Pymex, así como la segunda fase del Portal de acceso a mercados y regulaciones de comercio exterior,

al que se le viene incorporando un módulo de exportaciones.

Asimismo, se pondrá en marcha el Observatorio Logístico de Comercio Exterior (OLCE), el cual permitirá acceder a información logística considerando todos los medios de transporte utilizados por los diversos operadores.

También se seguirá con la segunda etapa de Certificación ISO 9001 del Ministerio de Transportes y Comunicaciones (MTC), el Servicio Nacional de Sanidad Agraria del Perú (Senasa), el Servicio Nacional Forestal y de Fauna Silvestre (Serfor) y la Superintendencia Nacional de Control de Servicios de Seguridad, Armas, Municiones y Explosivos de Uso Civil (Sucamec).

Retos

Sin embargo, el gran reto será poner en marcha una plataforma electrónica en el marco del "Nuevo componente portuario", cuya finalidad es gestionar transacciones y procesos administrativos asociados a la llegada, estadía y salida de las naves en los puertos marítimos, fluviales y lacustres del país.

Otro punto importante es el relacionado al 'Sistema de comunidad portuaria del Callao', cuya implementación gradual se concluiría en el 2026 y cuyo objetivo es garantizar el intercambio inteligente y seguro de información proveniente de todos los actores públicos y privados vinculados a los procesos logísticos del primer puerto del Perú. **J.F.P.**

BENEFICIOS DE LA VUCE 2.0



Reducción de costos de operación, menos uso de papel.



Mejor trazabilidad, operatividad y predictibilidad.



Automatización de la gestión de la cadena logística.



Transparencia de la tramitación.



Mayor competitividad de las empresas.

Y las certificaciones solicitadas por los compradores internacionales

EMPRESAS DEBEN CONOCER REGULACIONES PARA EXPORTAR FRUTAS Y HORTALIZAS



A pesar de la coyuntura nacional e internacional, Perú sigue siendo un importante proveedor global de arándanos, uvas, paltas, espárragos, mangos y otras frutas y hortalizas, de ahí que más empresas deban conocer y cumplir los requisitos de los países a los que deseen exportar, a fin de mantener ese posicionamiento.

Según el jefe de operaciones de la empresa Ibro Food Safety, Alonso Valera Miranda, en EE.UU. –uno de los principales destinos de nuestros envíos– los productos agrícolas frescos se regulan por el Código Federal de Regulación parte 112 del título 21.

Señaló que los requisitos regulatorios obligatorios se enmarcan en 5 ítems que el agricultor debe conocer y cumplir: salud, higiene y capacitación de los trabajadores; mejoradores de suelo; fauna silvestre, animales domésticos y uso del suelo; agua de uso agrícola (para producción y postcosecha); y manejo postcosecha y saneamiento.

“También se recomienda contar con un plan de inocuidad alimentaria en el que figuren los procedimientos y cumplir los requisitos mencionados, lo cual ayudará a la empresa a organizarse y enfocarse en lograr la inocuidad”, dijo.

Frutas seguras

Valera Miranda señaló que en el



Es importante contar con un plan de inocuidad alimentaria en el que figuren los procedimientos a fin de cumplir con los requisitos.

ámbito de las frutas y hortalizas existe la norma de aseguramiento integrado de fincas GFS y la norma de aseguramiento integrado de fincas SMART del esquema de certificación GLOBALG.A.P.

“La principal diferencia es que la GFS es reconocida por la Iniciativa Global de Inocuidad Alimentaria (GFSI), y por ende la empresa certificada bajo esta norma puede cumplir los requisitos de los mercados más exigentes en materia de inocuidad, calidad, legalidad y autenticidad”, explicó.

Para obtener la certificación en el esquema GLOBALG.A.P., es fundamental familiarizarse con los documentos normativos principales que rigen el proceso, los cuales se centran en los requisitos específicos que deben cumplir las granjas, y se conocen como Principios y Criterios, que abarcan una amplia gama de aspectos relacionados con la producción agrícola, divididos en 33 secciones distintas.

“Estas secciones abordan temas como la gestión del suelo y de los sustratos utilizados, la aplicación de fertilizantes y bioestimulantes, la eficiencia energética en las operaciones agrícolas, así como la conservación de la biodiversidad y los hábitats naturales”, explicó.

Finalmente, comentó que, al comprender y aplicar estos principios y criterios en sus prácticas agrícolas, los productores pueden asegurar el cumplimiento de los estándares internacionales de calidad y sostenibilidad exigidos por el esquema GLOBALG.A.P., lo que les brinda acceso a mercados más amplios y aumenta la confianza del consumidor en sus productos.

E.H.O.

EL DATO

Si desea conocer más sobre estas normas y estándares haga clic en: [Globalgap](#) y [Ecfp](#)

Concytec brinda asistencia gratuita para que empresas presenten proyectos

INVERTIR EN I+D+I PERMITE REDUCIR PAGO DE IR



Invertir en investigación en nuestro país es un desafío que compromete tanto al sector público como privado. Para incentivar a las empresas a hacerlo, la Ley N° 30309 –Ley que promueve la Investigación Científica, Desarrollo Tecnológico e Innovación Tecnológica (I+D+i)–, establece un beneficio tributario para las que den ese paso.

Todas las que declaran rentas de tercera categoría pueden acceder a este beneficio. A las que generan ingresos anuales menores a 2 mil 300 UIT (MYPE) se les otorga un gasto deducible del 140%, adicional al 100% del monto invertido en cada proyecto, es decir, si invierten S/ 10 mil, pueden consignar en su Declaración Jurada Anual del Impuesto a la Renta S/ 24 mil, lo que reducirá el monto a pagar a la Sunat.

En el caso de las empresas, cuyos ingresos anuales son mayores a 2 mil 300 UIT, la norma refiere que podrán acceder al gasto deducible adicional del 90%, si el proyecto lo ejecutan por sí mismas o con la participación de centros especializados domiciliados en el Perú. En caso el centro no sea domiciliado en el país, el gasto deducible adicional será del 60%.

Desde la implementación de la ley en el 2016, hasta diciembre del 2023, el sector empresarial invirtió S/ 260 millones, en 155 proyectos de investigación científica, desarrollo e innovación



Invertir en investigación es rentable para las empresas.

tecnológica (I+D+i), de los cuales, 55 provienen de regiones, principalmente de la Libertad (19), Arequipa (9) e Ica (6).

Solicitud

El procedimiento para obtener los beneficios tributarios es gratuito y como primer paso la empresa debe presentar su solicitud y proyecto ante el Concytec, a

través de su plataforma virtual (<https://shorturl.at/hils3>).

Los proyectos pueden ser o no ser del giro de la compañía, por ejemplo, podrían apuntar a resolver algún problema de su comunidad, tampoco se establece un presupuesto mínimo o máximo de inversión. Recibida la solicitud, esta será resuelta en un plazo máximo de 45 días hábiles.

DATOS

- Del total de empresas que optaron por la asistencia técnica gratuita de Concytec, el 80% logró que sus proyectos fueran aprobados y por lo tanto accedieron al beneficio tributario.
- Los interesados pueden escribir a: incentivos@concytec.gob.pe, llamar al WhatsApp 969626115 o llamar al teléfono (01) 3990030, anexo 1935.
- También encontrarán información en el portal de Beneficios Tributarios: <https://portalbeneficiotributarios.concytec.gob.pe/>.

Ofrece herramientas prácticas y eficaces

INTELIGENCIA ARTIFICIAL REVOLUCIONA LAS EMPRESAS



La Inteligencia Artificial (IA) abre un mundo de oportunidades y está revolucionando los procesos de las empresas alrededor del mundo, pues brinda beneficios prácticos y eficaces que incrementa la productividad, automatiza tareas repetitivas, reduce costos y tiempos, y por supuesto, permite tomar decisiones informadas.

Según el docente de ADEX Instituto, David Dávalos Garay, la IA analiza grandes volúmenes de datos y ofrece *insights* estratégicos. Asimismo, ayuda a profundizar en la comprensión del mercado y sus clientes, contribuye con la personalización de los productos y servicios; y, por tanto, eleva la competitividad del negocio.

“La firma puede mantenerse a la vanguardia de la demanda del mercado, el cual siempre está en constante evolución. De esa forma logrará el éxito sostenible en este

entorno empresarial que es tan dinámico”, expresó a la **revista Perú Exporta**.

El éxito en la adopción de la IA no solo depende de la tecnología en sí –siguió el vocero –, también es crucial contar con la participación de los colaboradores, impulsar la innovación y ser capaces de adaptarse a las nuevas tecnologías emergentes.

“Integrar estos aspectos claves en la cultura organizacional no solo maximiza sus beneficios, sino que crea un entorno propicio para una constante evolución y excelencia”, enfatizó Dávalos.

¿Cómo empezar?

Antes de implementar la IA, se debe identificar las áreas en las que esta tecnología añade un valor significativo y capacitar a los trabajadores. “Un proyecto piloto puede ayudar en la evaluación del impacto de las herramientas,

así se desarrolla en un entorno controlado, pues proporcionará valiosas lecciones antes de una adopción completa”, dijo.

Según el experto, algunas de las herramientas gratuitas a usar son Google Analytics (realiza análisis web y proporciona información sobre el tráfico y comportamiento del usuario), Dialogflow (desarrolla *chatbots* y asistentes virtuales), Shopify (facilita la creación y gestión de tiendas *online*), y Slack (plataforma de mensajería y colaboración en equipo). **L.P.L.**

EL DATO

Un estudio de mercado de la International Business Machines Corporation (IBM), refiere que más del 25% de las empresas peruanas utilizan IA.

BENEFICIOS DE LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL



Profundización
de objetivos



Eficiencia
operativa



Personalización
de productos y
servicios



Toma de
decisiones
informadas



Competitividad



Enrique Soto Ruiz
Asesor parlamentario

De Brasil a China con escala en Chancay



Hace 10 años (Perú Exporta, edición N° 388, enero 2014) escribí por primera vez sobre la necesidad de impulsar un plan maestro de promoción de inversiones en el paso de frontera Perú-Brasil. El reto era aprovechar la carretera interoceánica como puerta de entrada al gran mercado brasileño, impulsar productos principalmente de la macro región sur, y desarrollar servicios logísticos y turísticos a lo largo del corredor.

Para lograrlo, era necesario superar barreras como la carencia de infraestructura adecuada. Por ejemplo, la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (Sunat) sigue operando en un contenedor frente al edificio que tiene la aduana brasileña.

Asimismo, facilitar inversiones que permitan montar un depósito temporal o aduanero (el sector privado necesitaría hacer un depósito de US\$ 100 mil como garantía, según la tabla de garantías de Aduanas), negociar carga de retorno (el falso flete es uno de los principales sobrecostos logísticos) y designar un inspector permanente del Ministerio de Agricultura y Pecuaria de Brasil (se

“Las autoridades del Cenaf ofrecen una gama de servicios complementarios destinados a facilitar y agilizar las operaciones fronterizas”.

cuenta con uno que verifica la carga perecible, pero está asignado a 3 regiones en su país).

Pasan los años y vemos que la agenda pendiente es la misma: declarar una Zona Franca Industrial en Iñapari, como la que tiene Acre en Brasil; o tener una Zona Franca Comercial, como la de Cobija en Bolivia; ambos vecinos fronterizos.

Hoy se presenta un reto adicional para la carretera interoceánica: servir como puerta de salida de productos brasileños hacia China. Esto se debe a que el Megapuerto de Chancay generará un nuevo escenario logístico y

cambiará la dinámica del comercio exterior peruano.

Al convertirse en el hub regional de Sudamérica con el ingreso de buques de hasta 18 mil TEUs, los costos y tiempos serán una ventaja competitiva frente a puertos vecinos en operaciones de comercio exterior. Se debe asegurar una conexión eficiente entre el puerto y los centros de producción del país.

¿Cómo aprovechar esta nueva oportunidad? El gobierno debe destrabar los obstáculos a fin de crear el Centro Nacional de Atención en Frontera (Cenaf) en Iñapari, Madre de Dios y que actualmente se encuentra a nivel de expediente técnico en el Ministerio de Relaciones Exteriores.

El Cenaf representa una infraestructura estratégicamente ubicada en las cercanías de los cruces fronterizos oficiales. Este centro alberga las instalaciones y equipos esenciales para la coordinación y supervisión de diversas actividades relacionadas con el ingreso y salida de personas, vehículos y mercancías del territorio nacional.

Entre las responsabilidades de las autoridades del Cenaf se incluyen el control del transporte, tránsito, aduanas, migración, sanidad, y otros aspectos relevantes respecto a la seguridad y regulación de las operaciones fronterizas. Además, ofrece una gama de servicios complementarios destinados a facilitar y agilizar las operaciones fronterizas.

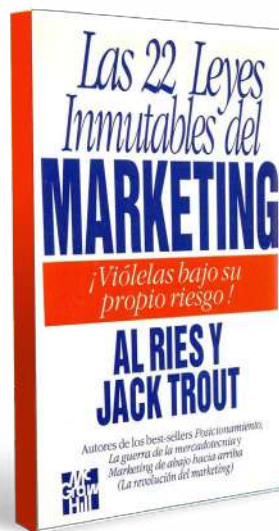
No solo representa un punto neurálgico en el control y regulación de las fronteras nacionales, sino es un centro de apoyo integral que busca optimizar la eficiencia y la seguridad en los procesos de ingreso y salida del país. Será la infraestructura aduanera y logística estatal que permitirá el flujo de carga de manera formal por la frontera. Todo es posible. Solo es cuestión de abrir la puerta a la integración regional.

LAS 22 LEYES INMUTABLES DEL MARKETING

Por: Ivonne Elena Solórzano Campos

Docente de ADEX

Las 22 Leyes Inmutables del Marketing, de Al Ries y Jack Trout, es una lectura indispensable para quienes necesiten comprender el mundo de los negocios desde la perspectiva del marketing.



Con un enfoque profundo y claro, el libro aborda su principal fundamento: las percepciones, en lugar del producto en sí mismo. Es decir, si se pretende entender el mundo de los negocios, y en especial conocer mejor al cliente, se debe desarrollar una habilidad muy valorada en la actualidad: la empatía.

Solo a través de la empatía se podrá descubrir los *insights* del cliente, consumidor y comprador. Así se desarrolla el aforismo griego: 'Conócete a ti mismo y conocerás el universo y a los dioses'. De lo contrario, será difícil entender y conocer el mercado.

Con la lectura, se comprende que no es suficiente promocionar una marca o un producto, sino la posición en el mercado donde se ubica. Basándose en estos datos y en los clientes, se pueden

crear estrategias que marquen la diferencia entre la competencia.

A lo largo de 150 páginas, estas 22 leyes son presentadas como principios esenciales para el éxito del desarrollo en el marketing internacional y como fundamentales a fin de entender y navegar en el actual y complejo entorno empresarial.

Si te atreves a leer sus páginas, podrás entender y comprender la importancia del liderazgo hasta la gestión efectiva de recursos, pues el libro ofrece ejemplos claros y prácticos para ilustrar cada Ley y su aplicación en el mercado.

Algunas incluyen: Ley del liderazgo (Es mejor ser el primero que ser el mejor); Ley de la categoría (Si no puedes ser el primero en una categoría, crea una nueva categoría en la que puedas ser el primero).

Asimismo, Ley de la mente

(Es mejor ser el primero en la mente, que el primero en el punto de venta), Ley de la percepción (El marketing no es una batalla de productos, es una batalla de percepciones) y la Ley de la concentración (El concepto más poderoso en marketing, es apropiarse de una palabra en la mente de los prospectos).

Otras son la Ley de la exclusividad, la Ley de la escalera, la Ley de la dualidad, la Ley de lo opuesto y la Ley de la división, entre otras.

Solo a través de la empatía podemos alcanzar un conocimiento profundo del mercado y aplicar eficazmente las estrategias de marketing descritas en las 22 leyes inmutables.



El Comité de Pisco de ADEX realizó una cata dirigida a funcionarios de PromPerú

PROMOCIÓN DEL PISCO DEBE CONTINUAR

A fin de promover la valorización del pisco en el mundo, la Asociación de Exportadores (ADEX), a través de su Comité de Pisco y Otras Bebidas Alcohólicas, llevó a cabo el evento “Pisco: Conociendo más de nuestra Bebida Bandera,” dirigido a funcionarios de PromPerú.



1 —

El *sommelier* y docente, Carlos Neira, habló sobre la mixología del Pisco y preparó algunos cocteles.

2 —

En la cata participaron alrededor de 50 personas.

3 —

De izquierda a derecha: El *sommelier* y docente, Carlos Neira; el gerente Central de Exportaciones de ADEX, Diego Llosa; el director de Signos Distintivos del Indecopi, Sergio Chuez; la presidenta del Comité de Pisco & Otras Bebidas Alcohólicas, Carmen Robatty; el gerente general de Monte Grande, Martín Santa María, y el coordinador de la Gerencia de Agroexportaciones del gremio, Mateo Jorge.



Organizado por PromPerú

ADEX PRESENTE EN CEREMONIA DE LOS 'RESULTADOS DE EXPORTACIONES 2023'

El presidente de la Asociación de Exportadores (ADEX), Julio Pérez Alván, participó en la ceremonia de los 'Resultados de Exportaciones 2023'. El evento fue organizado por PromPerú y liderado por el ministro de Comercio Exterior y Turismo, Juan Carlos Mathews, junto con la presidenta ejecutiva de PromPerú, Angélica Matsuda.



1.



2.

1

El presidente de ADEX, Julio Pérez Alván destacó la importancia de la reactivación económica como un pilar fundamental para lograr el bienestar del ciudadano, y elogió la colaboración entre el sector público y privado para alcanzar los objetivos comunes.

2

Durante la ceremonia de 'Resultados de Exportaciones 2023', PromPerú anunció que el Perú ha logrado posicionarse, en el 2023, entre los 10 principales exportadores mundiales del sector agro, pesca y manufacturas diversas. Con ello nuestro país se ha ratificado como una de las principales naciones proveedoras a nivel global.

3

La empresa asociada a ADEX, Resemin, líder en equipos para la minería subterránea y el tercer mayor fabricante global de equipos de perforación para minería subterránea, fue premiada como 'Empresa Exportadora del Año'. Un merecido reconocimiento a su impecable trabajo.



3.

Se reunieron previo al inicio de clases

BIENVENIDA A ALUMNOS DE ADEX INSTITUTO

Alumnos de ADEX Instituto participaron en un primer encuentro previo al inicio de clases y disfrutaron de una calurosa bienvenida. Asistieron el director de los Centros Académicos, Salutar Mari; el jefe académico, Roberto Tanaka, y la jefa de Bienestar y Éxito Estudiantil, Gabriela Zárate.



1.



2.

1 —

Los alumnos del primer ciclo de las carreras de Administración de Negocios internacionales, Gestión de empresas, Gestión Logística y Marketing, se mostraron muy entusiasmados por la bienvenida.

2 —

En el encuentro se brindó información de interés, así como datos de los lineamientos académicos para que puedan familiarizarse con la institución.

FDA SUMMIT

PERÚ
2024

▪ Agradecemos a nuestros Auspiciadores que se sumaron a este gran evento ▪



SEMINARIO

HALAL, conquistando un nuevo mercado



FECHA DE INICIO:
22 DE ABRIL



Mr. Tomás Guerrero
Director, Halal Trade and
Marketing Centre



Lizbeth Pumasunco
Jefe de Consultoría de ADEX



Regístrese **AQUÍ**

Hasta
20%
dscto.

Por pagos al contado



Conoce nuestra programación

Diplomado de
Comercio y Negocios
Inicio: 28 y 30 de marzo

Diplomado de
Logística y Operaciones
Inicio: 28 de marzo

Diplomado de
Gestión Estratégica de Ventas
Inicio: 30 de abril

Diplomado de
Experto en Administración
Inicio: 30 de abril

Diplomado de
Eventos y Ferias Internacionales
Inicio: 30 de abril

Diplomado de
Gestión y Operatividad Aduanera
Inicio: 28 de marzo

Diplomado de
Agroexportaciones
Inicio: 30 de marzo

Programa de
Representate Aduanero
Inicio: 30 de abril

Diplomado de
Ecommerce y Negocios Digitales
Inicio: 30 de abril

Diplomado de
Marketing Digital
Inicio: 30 de abril

Programas:

- 1 Programa de: **Importaciones**
 - Inicio: 29 y 30 de marzo
- 2 Programa de: **Formación de Representante Aduanero**
 - Inicio: 30 de abril

Escríbenos al:  993 501 665

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

[Inscríbete Aquí](#)

