

# Perú exporta

Edición N° 463

**ADEX**  
ASOCIACIÓN DE EXPORTADORES

ADEX entregó al presidente de esta institución, Julio Velarde Flores, la Orden al Mérito Exportador en el grado de Comendador Págs. 8-9

## EXPORTADORES CONFÍAN EN EL BCRP PARA LOGRAR UN PAÍS MÁS ESTABLE



La aplicación de políticas fiscales será parte de las tendencias  
UNA MIRADA A LA ECONOMÍA GLOBAL Págs. 10-11

Entrevista exclusiva al embajador de Reino Unido en Perú  
EL CPTPP POTENCIARÁ EXPORTACIONES PERUANAS Y  
LA INVERSIÓN BRITÁNICA EN SECTORES CLAVE Págs. 22-24

## ¡DESCUBRE EL PODER DE CRECER JUNTOS!

Con ADEX Consulting,  
**potencia el éxito de tu empresa**  
con **soluciones estratégicas**  
a tu medida.

**Más información AQUÍ**

Aprovecha **oportunidades de  
crecimiento** y conquista  
nuevos mercados con:

**ADEX**  
ASOCIACIÓN DE EXPORTADORES

Al afiliarte **podrás acceder a beneficios** como:



Representación y  
Defensa Gremial



Asesoría especializada  
en comercio exterior



Acceso a información  
comercial y de mercados



Acceso a programa de  
practicantes ADEX Escuela

**¡Y mucho más!**

**Sé parte** del gremio que **impulsa tu negocio** hacia nuevas oportunidades.

**Afíliate HOY**

# → Planea tu 2025 con ADEX Data Trade

Aquí encontrarás:



Repositorio de  
documentos de interés



Rechazos de Productos  
de EE.UU. y U.E.



Ferias comerciales  
a nivel mundial



Estadísticas en  
Comercio Exterior

→ Haz crecer tus exportaciones con la fuente confiable de  
información cuantitativa y cualitativa de Comercio Exterior.



[Solicita una demostración AQUÍ](#)





Julio Pérez Alván  
Presidente

# EL PAÍS QUE TODOS QUEREMOS



## PRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN DE EXPORTADORES ADEX

Julio Pérez Alván

## GERENTE GENERAL

Jorge Robinet Juárez

## CONSEJO EDITORIAL

Julio Pérez Alván

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.

Sara Camacho C.

## ANALISTAS

Gabriel Arrieta P.

Rocío Valdiviezo Ch.

Marjorie Llantoy C.

Ilene Quitanilla O.

## VENTAS

Renato Carrascal L.

948 506 873

renato.carrascal@adexperu.org.pe

## FOTOGRAFÍA

Archivo ADEX

**A** pocos días de culminar el año, y como manda la tradición, comparto mis deseos para el 2025. Si bien las empresas afrontan enormes responsabilidades y desafíos, tenemos muchas expectativas del papel que cumplirá el Gobierno, cuya labor debería centrarse en facilitar un entorno que permita hacer negocios, amén de prestar servicios eficientes en salud, seguridad, educación e infraestructura que beneficien a los ciudadanos. En ese objetivo es necesario fomentar un diálogo constructivo con los actores clave de la sociedad.

El Perú en su conjunto y especialmente el Estado, debe enfrentar estos retos de manera integral. En ese sentido, es crucial promover un crecimiento económico sostenible, que incluya a las grandes mayorías, impulse el Producto Bruto Interno (PBI) y pueda crear un ambiente en donde se perciba que los frutos de este crecimiento se distribuyen de manera más amplia entre todos los peruanos.

Antes de la pandemia, Perú registraba tasas de crecimiento destacadas que nos colocaban por encima de otras naciones de la región. El Covid-19 afectó a todos, por lo que el reto se mantiene: Lograr que este progreso llegue a todos los rincones del país, especialmente a las regiones en las cuales el Índice de Competitividad muestra resultados adversos.

Para lograr los niveles de desarrollo de los países de primer mundo, es necesario que el gobierno promueva políticas que posibiliten el fortalecimiento del agro, la pesca y acuicultura, la cadena textil-confecciones, la industria metalmecánica, forestal y farmacéutica, solo por citar algunos.

Hacerlo no solo generará más empleos de calidad y descentralizados, sino que también podremos enfrentar con una mayor resiliencia las fluctuaciones globales de los precios de los *commodities*, cuyo viento no siempre soplará a nuestro favor.

El diálogo será clave en la implementación de políticas que respondan a las necesidades de cada actividad; sin embargo, el tema central

es el mencionado al inicio de esta columna: se requiere mayor seguridad, mejorar el acceso a los servicios básicos e infraestructura y crear un entorno favorable a las inversiones.

Si bien hubo avances importantes en las últimas décadas, el desafío sigue siendo grande, en particular en las zonas rurales, por ello, esperamos que se pongan en marcha políticas sociales más inclusivas, dirigidas a mejorar las condiciones de vida de todos.

Aquí se hace imprescindible una mayor inversión en educación y salud. Además, las políticas laborales deben centrarse en programas de capacitación muy prácticos en coordinación con las empresas y que permitan a las personas encontrar empleo rápidamente. El Ministerio de Trabajo está avanzando al respecto, esperemos que siga en esa misma ruta.

Un tema crucial es la informalidad, de la cual hemos hablado y presentado propuestas concretas. El Estado debe abordar este tema de forma urgente y decidida. No habrá forma de alcanzar un desarrollo aceptable como país si mantenemos los niveles actuales de informalidad que junto con la ilegalidad conforman la llamada 'economía subterránea'.

Por otro lado, el Estado y la sociedad deben seguir avanzando en la lucha contra la corrupción, que es uno de los principales obstáculos que frena el desarrollo. La implementación de medidas más estrictas de transparencia y rendición de cuentas permitirá generar confianza en las instituciones y atraer inversiones nacionales y extranjeras.

En resumen, el 2025 se perfila como un año crucial en el que el gobierno tendrá una gran oportunidad para lograr un mayor crecimiento económico, reducir la pobreza, mejorar las oportunidades y fortalecer el diálogo constructivo. Si se gestionan adecuadamente los recursos y se fomenta la cooperación entre todos los sectores de la sociedad, podremos avanzar hacia un futuro con el que todos soñamos. Por el bien de los 34 millones de peruanos, que sea así.

Columna en Expreso, publicada el 28 de diciembre pasado.



## CONSEJO EJECUTIVO ELEGIDO

2022 – 2025

**ADEX**  
ASOCIACIÓN DE EXPORTADORES

**Presidente**  
Julio Pérez Alván

**Primer Vicepresidente**  
César Tello Ramírez

**Segundo Vicepresidente**  
Rafael del Campo Quintana

**Tesorera**  
Luz María Janampa Mendoza

**Secretaria**  
Liz Soto Luna

**Vocales**  
Doryan Zea Valenzuela  
José Carlos Schroth Parra del Riego

**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 de Semillas, Flores y Productos Pecuarios**  
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 Granos Andinos y Legumbres**  
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 Joyería y Orfebrería**  
Rocío Mantilla  
Sthepanie Meza

**Comité de Artesanías**  
Orlando Vásquez  
Milka René Peña

**Comité de Confecciones**  
Juan José Córdova  
Antonio Abusada

**Comité de Manufacturas**  
Jorge Shute  
Sergio Ordoñez

**Comité de Metalmecánica**  
Manuel Alfaro  
Martín Majluf

**Comité de Productos Farmacéuticos**  
Juan Arriola  
Giuliana Peirano

**Comité Químico**  
Verónica Tiburcio  
Elvira Mejía

### Comité Textil

Carlos Penny-Bidegaray

### 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

**Comité de Pesca y Acuicultura**  
José Ernesto Muñoz  
Ernesto Montagne

**Comité de Servicios al Comercio Exterior**  
José Carlos Schroth  
Orietta Gajate

## EN ESTA EDICIÓN



ADEX entregó al presidente de esta institución, Julio Velarde Flores, la Orden al Mérito Exportador en el grado de Comendador.

## EXPORTADORES CONFÍAN EN BCRP PARA LOGRAR UN PAÍS MÁS ESTABLE

### IMPACTO ECONÓMICO

- 10 Una mirada a la economía global.
- 12 ADEX destacó el trabajo de las empresas exportadoras.
- 14 Fue una noche de celebración.
- 20 Perú brilló en el Foro APEC.

### EN EXCLUSIVA

- 22 Entrevista al embajador de Reino Unido en Perú.

### IMPACTO ECONÓMICO

- 25 ADEX presente en la CIIE 2024 en China.

### PERÚ COMPITE

- 26 Una logística eficiente es esencial para el desarrollo de la economía peruana.
- 27 Programa 'Yo Exportador'.

### INFOGRAFÍA

- 28 2024, un año de retos.

### PERÚ COMPITE

- 30 ADEX Consulting aporta al desarrollo comercial.
- 32 Perú avanza hacia la sostenibilidad del cacao.
- 34 Exitosa misión comercial del sector manufacturas diversas a Costa Rica.
- 36 Por la competitividad de los pimientos y ajíes peruanos.
- 38 Productos peruanos fascinaron a compradores de la Unión Europea.
- 40 Oportunidades para la madera peruana en EE.UU.



**ENFOQUE REGIONAL**

42 Puno enfrenta el desafío de la minería informal.

**EN VITRINA**

44 Hong Kong, puerta estratégica al Asia.

**FOCO A CENTROS ACADÉMICOS**

46 ADEX Escuela y Uniminuto de Colombia impulsan internacionalización.

48 Palabras de la nueva generación para Julio Velarde Flores.

49 Un diplomado con visión de futuro.

**GUÍA EXPORTADORA**

50 Inteligencia artificial: El presente de los servicios logísticos.

51 ADEX capacita en procedimientos inspectivos y sancionadores con Sunafil.

**LECCIONES**

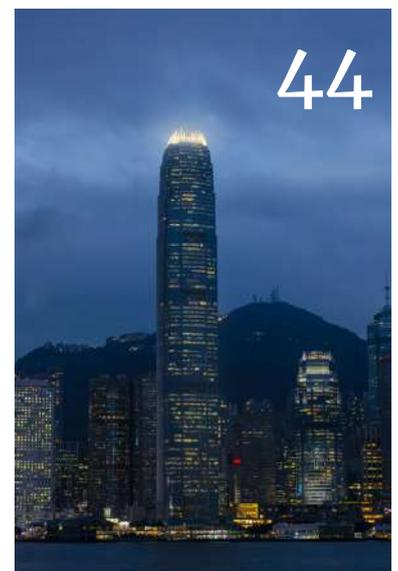
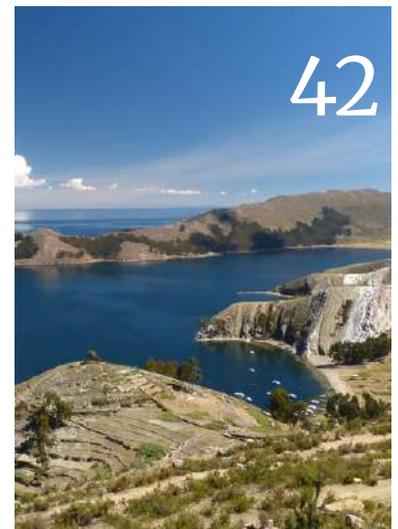
52 Todo por el 'sí'.

**ESTRATEGIA LECTORA**

53 Propuesta de valor: Clave para el éxito

**MUNDO ADEX**

54 Reconocen a ADEX por su firme apoyo a la promoción de la industria.



ADEX entregó al presidente de esta institución, Julio Velarde Flores, la Orden al Mérito Exportador en el grado de Comendador

## EXPORTADORES CONFÍAN EN EL BCRP PARA LOGRAR UN PAÍS MÁS ESTABLE

**H**ace unos meses el periodista y escritor argentino, Andrés Oppenheimer, comentó que la economía peruana crece mientras los políticos duermen, intentando explicar de esa forma cómo nuestro país sigue presentando números positivos a pesar de su inestabilidad política y social.

El autor de los libros *Cuentos chinos*, *Cómo salir del pozo*, *Crear o morir*, entre otros, añadió que uno de los factores clave para esta solidez macroeconómica es tener un Banco Central de Reserva del Perú (BCRP) independiente y eficiente.

La Asociación de Exportadores (ADEX) está de acuerdo con esa apreciación, por lo que, en vista de la labor del BCRP, entregó a su presidente, Julio Velarde Flores, la Orden al Mérito Exportador en el grado de Comendador, por aplicar un modelo de gestión basado en la meritocracia, transparencia y ausencia de corrupción en los procesos.

El presidente del gremio, Julio Pérez Alván, resaltó la trayectoria y trabajo de Velarde y su influencia en el desarrollo sostenido del país, permitiendo tener una visión positiva a largo plazo al momento

de afrontar los desafíos que se avecinan. “Esto es un testimonio de que él y su equipo, más allá de la función técnica, también se distinguen por su ética y profesionalismo”, dijo.

En la ceremonia también participaron alumnos de ADEX Escuela. El primer puesto de la carrera de Administración de Empresas, Manuel Arrunátegui Salazar, agradeció el liderazgo de Velarde Flores frente al BCRP y su compromiso con el Perú. Dijo que su accionar inspira a seguir el camino hacia el desarrollo profesional y personal. (Más información en la Pág. 48).



El presidente de ADEX, Julio Pérez Alván, felicita al titular del BCRP, Julio Velarde Flores, quien en el 2023 participó en el campanazo de apertura de la Bolsa de Nueva York por los 50 años de la fundación de ADEX.



A la ceremonia asistieron los miembros del Consejo Ejecutivo de ADEX.

### Números

En su charla magistral 'Perú en el escenario global: perspectivas económicas 2025', el presidente del BCRP resaltó el crecimiento acumulado del país en el siglo XXI, por encima de la mayoría de las economías de la región. "El periodo de mayor incremento fue entre el 2005 y 2013; sin embargo, a partir del 2014 se fue ralentizando, la proyección al cierre del 2024 es de 3.1%", señaló.

Agregó que las tasas de variación interanual del Producto Bruto Interno (PBI) son positivas y con proyecciones optimistas, impulsadas por la normalización de condiciones climáticas y el avance del gasto privado.

Mencionó la recuperación de sectores como el agropecuario, pesca y manufactura.

Respecto a la inflación, comentó que, en los últimos 23 años, Perú tiene la segunda tasa promedio anual más baja de la región. Con un 3%, se ubica solo por debajo de Panamá (2%). "Afortunadamente se mantuvo muy cerca del centro del rango meta entre mayo y noviembre. Se espera que alcance un nivel de 2.3% hacia fines del 2024, superior al 2.2% del Reporte de junio, debido a una reversión más lenta de los choques de oferta", puntualizó.

En el plano político, Velarde Flores, opinó que un presidente necesita una buena comunicación

### EL DATO

- El BCRP tiene como funciones preservar la estabilidad monetaria, una inflación baja y administrar las reservas internacionales, entre otros.
- Julio Velarde Flores ocupa el cargo de presidente del directorio del BCRP desde el 2006.
- Entre los diversos reconocimientos que recibió destacan el de la revista internacional *The Banker*, del grupo editorial *Financial Times*, que lo distinguió como Banquero Central de las Américas del 2020 y como Banquero Central del Año a nivel global en el 2015.
- En el 2021 recibió también la mayor calificación como banquero central según la revista *Global Finance*.

con los ciudadanos y consideró que el próximo candidato a la presidencia de la República debe demostrar empatía con las necesidades de la población y caminar hacia la dirección correcta. Preciso que un gobernante debe mostrar con hechos su orientación al servicio de los peruanos y convocar gente adecuada para hacer un buen gobierno. **J.F.P.**

El Gobierno lo estableció así mediante Decreto Supremo N°149-2024

## EL 2025 ES EL 'AÑO DE LA RECUPERACIÓN Y CONSOLIDACIÓN DE LA ECONOMÍA PERUANA'

Mediante Decreto Supremo N°149-2024 publicado en el Diario El Peruano, el gobierno estableció el 2025 como el "Año de la recuperación y consolidación de la economía peruana", señalando que la prioridad del Estado es brindar y garantizar las condiciones que permitan la recuperación y consolidación de la economía, en un contexto de fortalecimiento institucional y paz social, en el cual se garanticen las inversiones y la estabilidad macroeconómica.

Entre los considerandos se precisa que el Marco Macroeconómico Multianual 2025-2028, aprobado por el Consejo de Ministros del 21 de agosto del 2024, se proyecta que el crecimiento económico

del 2025 se sostendrá en el mayor dinamismo de la demanda interna, mayores inversiones y la mejora del consumo privado en un entorno de baja inflación, condiciones de financiamiento favorables y la consolidación de la mejora de las expectativas de los agentes económicos.

El titular del Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), José Arista Arbildo, aseguró que Perú cuenta con un gran potencial de inversión privada, lo cual incide en su consolidación como una 'estrella' de esta materia en Latinoamérica. "Creo que se convierte poco a poco en una estrella en el sur, como siempre hemos querido", declaró a la Agencia Andina.

La aplicación de políticas fiscales será parte de las tendencias

# UNA MIRADA A LA ECONOMÍA GLOBAL



El mundo continúa adaptándose a las nuevas condiciones, variables y tendencias económicas, sobre todo luego de la pandemia del Covid-19. La mayoría de analistas internacionales refirieron sobre la existencia de retos importantes por superar, sobre todo por los años atípicos post crisis sanitaria.

De acuerdo al Fondo Monetario Internacional (FMI), el 2024 cerraría con un alza de 3.2%, y el 2025 con 3.3%. Es claro que aún está en un proceso de recuperación, pues si se compara el nivel histórico, el promedio de la tasa antes del Covid-19 era 3.8%, es decir, aún está por debajo del promedio.

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, indicó que las economías emergentes crecerían 4.2%, mientras que las avanzadas como EE.UU. y Europa 1.8%. “Sus tasas aún están a nivel de la prepandemia, siguen en proceso de recuperación, la inflación está volviendo a niveles normales”, explicó.

En ese sentido, la postura de los gobiernos será una variable determinante, sobre todo con medidas restrictivas en las tasas de interés –las cuales deberían ir reduciéndose– y en políticas fiscales.

Otros factores a tomar en cuenta –continuó– serán la fragmentación económica, las cadenas globales de valor, la



Donald Trump prometió un arancel universal del 10% a todas las importaciones, lo que podría generar un conflicto en el intercambio comercial con el Perú.

guerra comercial entre China y EE.UU., cambios en la estructura productiva a nivel mundial, entre otros. Asimismo, las tensiones geopolíticas tendrán relevancia, especialmente por los conflictos entre Rusia y Ucrania y en el Medio Oriente.

## EE.UU.

Según el FMI, se proyecta una desaceleración en la economía

estadounidense, pues bajará de 2.8% (cierre estimado del 2024) a 2.2% en el 2025. En opinión de Arrieta Padilla, la inflación se ha controlado y el ‘salario real’ está en aumento, pero el próximo año podría darse un enfriamiento en el mercado laboral, implicando una reducción del consumo interno.

“Si la inflación baja, el ‘salario real’ sube, y si sube, el poder adquisitivo del consumidor

**“La economía mundial será un campo de ajustes constantes. El proteccionismo de EE.UU., la transición incierta de China y las apuestas estratégicas de Europa configuran un entorno desafiante pero repleto de oportunidades”.**

**Gabriel Arrieta Padilla**

también lo hará. ¿Por qué nos importa esto? Pues EE.UU. es el destino más importante de nuestros productos no tradicionales. Es conveniente que el consumo aumente”, explicó.

Ese escenario deberá ir de la mano con la reducción de la tasa de interés, pues ayudaría a ampliar los créditos a nivel de consumo, fomentará el uso de las tarjetas de crédito, más préstamos bancarios y más inversión.

Respecto al próximo gobierno de Donald Trump –prometió un arancel universal del 10% a todas las importaciones–, añadió que se trata de una medida que podría desencadenar represalias comerciales y desacelerar el comercio global. Según Oxford Economics, esta política podría reducir la competitividad de los productos estadounidenses y aumentar los costos para los consumidores y empresas.

### Ojo con China

A pesar de que la proyección económica del gigante asiático indica un crecimiento de 4.8% al cierre del 2024, se espera una desaceleración en el 2025 (4.5%). En la actualidad sus exportaciones al mundo son su pilar económico y sostienen su balanza comercial.

“Se observa la existencia de un problema latente en el sector inmobiliario, pero el gobierno trata



La economía de China se sostiene en gran parte por la exportación de productos electrónicos y automóviles.

de mantener la situación a raya a fin de evitar burbujas o limitar la compra-venta. Es importante hacer un seguimiento pues es un sector muy demandante de minerales, recordemos que Perú le provee cobre y acero”, refirió Arrieta.

Asimismo, apuntó la necesidad de seguir diversificando la oferta peruana a China a través de estrategias que apunten a otras ciudades, más allá de Shanghai o Pekín. Con el megapuerto de Chancay las oportunidades aumentarán, pero se deben impulsar políticas que apunten a reducir los costos logísticos y aprovechar el verdadero potencial.

### Zona Euro

En el 2025 la Unión Europea (UE) espera un crecimiento de 1.2%, el cual será mayor al del 2024 (estimada en 0.8%). “Vemos con buenos ojos esta proyección, sostenido sobre todo por su demanda doméstica, la baja inflación y la reducción de las tasas de interés. Confiamos también en el incremento del ‘salario real’, que podría fortalecer el consumo interno”, señaló.

Por otro lado, la UE tiene el plan de incentivar más la tecnología verde y digitalización, con el objetivo de dejar de depender de Rusia por el conflicto que arrastran con Ucrania. Desarrollará proyectos de energía solar, eólica, hidrógeno, entre otros. “En el presupuesto 2025 de la UE, este factor es uno de los puntos más relevantes. Ellos están buscando independencia energética”, concluyó Arrieta. **J.H.R.**

## ¿Y CÓMO LE IRÁ A AMÉRICA LATINA?

Según el Fondo Monetario Internacional (FMI), se prevé que el crecimiento de América Latina y el Caribe (excluyendo a Argentina y Venezuela) se modere de 2.6% en el 2023 y 2024, a 2.2% en el 2025.

México se desaceleraría en el 2025, en parte, por las limitaciones de capacidad, consolidación fiscal y el menor crecimiento de EE.UU., mientras que Brasil se mantendrá sin cambios gracias a la fortaleza de su consumo.

La inflación en América Latina y el Caribe (excluyendo Argentina y Venezuela) disminuiría de forma gradual de 4.7% por ciento a finales de 2023 a 4.3% y 3.3% a finales de 2024 y 2025, respectivamente.

### EL DATO

Según el reporte de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal), la tasa de crecimiento proyectada es de 2.2% (2024) y 2.4% (2025).

En el Día del Exportador

# ADEX DESTACÓ EL TRABAJO DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS



Con el objetivo de reconocer el esfuerzo, dedicación y pasión de las empresas exportadoras peruanas que llevan sus bienes y servicios a los destinos más exigentes del mundo, la Asociación de Exportadores (ADEX) celebró el Día del Exportador, el cual se conmemora cada 9 de noviembre.

En su discurso, el presidente del gremio, Julio Pérez Alván, destacó el compromiso y la resiliencia de estas unidades productivas, las cuales han puesto en nombre del país en el escenario internacional a pesar de las dificultades que deben superar para innovar su oferta y abrir nuevos mercados.

“Pese a todos los inconvenientes, el empresario peruano mira el futuro con optimismo. Solicitamos a las autoridades un compromiso real y abordar los problemas integrales que afectan a todos los ciudadanos, como la informalidad, la criminalidad, la minería ilegal y la falta de acceso a los servicios básicos de calidad”, puntualizó.

Pérez Alván calificó de esencial el trabajo en conjunto entre los sectores público y privado con la finalidad de impulsar el desarrollo



El presidente de ADEX, Julio Pérez Alván.

sostenible del comercio exterior, encontrando soluciones efectivas a las brechas que le restan competitividad a las exportaciones.

Finalmente, resaltó la importancia de la educación en la formación de las personas y, en

consecuencia, en el progreso de la nación. “Cultivar el talento de nuestros jóvenes es esencial, en ADEX Escuela enseñamos a nuestros estudiantes a enfrentar el futuro con la esperanza y el conocimiento que el mundo de los negocios globales necesita”, finalizó.

**“ El comercio exterior es el camino más seguro hacia el desarrollo del país. El mundo tiene 8 mil millones de habitantes, ese es nuestro mercado”.**

*Julio Pérez Alván*

Por su parte, la ministra de Comercio Exterior y Turismo, Desilú León Chempén, remarcó la importante contribución de los privados en el desarrollo económico inclusivo y descentralizado del Perú.

“Hemos pasado de exportar US\$ 12 mil millones en el 2004 a más de US\$ 64 mil millones en el 2024. Los peruanos somos capaces de conquistar los mercados más exigentes, adaptarnos a sus necesidades y requerimientos”, comentó en la ceremonia organizada por ADEX.

Señaló también que su cartera promoverá un trabajo articulado entre el sector público, privado y la academia, con la meta de diseñar e implementar estrategias y



La titular del Mincetur, Desilú León Chempén.

programas a favor de una mayor productividad del tejido industrial, especialmente de las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes). **J.F.P.**

**EL DATO**  
 El Día del Exportador fue instaurado por el Mincetur en el año 2004. Se celebra cada 9 de noviembre.

## Chiaway Agro felicita a:



**Por haber obtenido el premio a la excelencia exportadora**

**Y se compromete a seguir contribuyendo al desarrollo y crecimiento de la Agricultura Nacional a través de sus diferentes unidades de Negocio.**



Ceremonia de la Premiación a la Excelencia Exportadora

# FUE UNA NOCHE DE CELEBRACIÓN



En el marco del Día del Exportador se realizó la ceremonia de Premiación a la Excelencia Exportadora, organizada por la Asociación de Exportadores (ADEX), con el objetivo de reconocer a las empresas que destacaron en el 2023 por su compromiso con la sostenibilidad, innovación y apertura de nuevos mercados.

El primero fue el Premio al Emprendimiento Estudiantil-ADEX, que destacó el esfuerzo de iniciar una empresa de manera innovadora, apostando por la diferenciación de producto, la proyección de éxito en el mercado, su potencial de impacto social y la estrategia comercial aplicada.

La ganadora fue Jallalla Peruviana de la egresada de la carrera de Negocios Internacionales de ADEX Escuela, Lesly Kelly Gonzáles Guerra. Se especializa en la venta de artículos y prendas confeccionadas a mano por talentosos artesanos. Cada pieza refleja las tradiciones y se produce con materiales de excelente calidad, garantizando su durabilidad.

Luego se entregó el Premio ADEX al Emprendimiento Exportador, el cual distingue el esfuerzo de hacer empresa, su empuje, creatividad y decisión y el fomento al desarrollo social y económico del país.

El ganador fue Escvdo, marca de lujo sostenible que combina el diseño contemporáneo con la rica herencia cultural del Perú. Se le conoce por su innovación, excelencia en la artesanía y compromiso con la calidad. Se especializa en producir productos que fusionan el diseño moderno con la artesanía tradicional.



El titular de ADEX, Julio Pérez Alván, y la ministra de Comercio Exterior y Turismo, Desilú León Chempén, junto a los representantes de las empresas premiadas y al público en general.

El tercero fue el Premio a la Diversificación de Productos, que reconoce a la compañía por su afán de diversificar su oferta exportable al mundo, tanto en número de productos como en sus presentaciones.

El ganador fue Topitop, fundada en 1982. Produce prendas multiestilo 100% algodón y en mezclas con fibras como tencel, refibra, seacell, cáñamo, lino, alpaca y acabados inteligentes como protección UV, liquid stretch, cool touch, antimicrobial, wicking y repelencia al agua, entre otros. Es líder en la aplicación de tecnología avanzada de estampados en tela y en prendas, así como en técnicas de lavado.

El Premio a la Diversificación de Mercados, condecora a la empresa por su esfuerzo en abrir nuevos mercados y en la consolidación y mantenimiento de los ya logrados en el último año. La ganadora fue Ecosac, que surgió en el 2002 en el Caserío de Chapairá (Piura). En la actualidad su oferta es de productos

frescos (uva de mesa y palta) y conservas (pimiento piquillo y pimiento morrón). Exporta a más de 35 países.

El Premio a la Exportación de Servicios lo ganó Royal System S.A.C. Fundada en 1995, exporta servicios a países de la región, así como a EE.UU. y otros de Centroamérica. El galardón fue por la búsqueda de nuevos mercados y soluciones innovadoras y ágiles.

La 6ª categoría, Premio a la Continuidad Exportadora, reconoce a la empresa por incursionar en el extranjero de manera sostenida a pesar de las diferentes crisis internacionales. Lo ganó Quicornac, con más de 36 años de experiencia.

Lidera la producción y exportación de jugos, pulpas, purés y concentrados de frutas, como maracuyá y mango. Atiende tanto el mercado nacional como internacional, ofreciendo productos de alta calidad que cumplen con los estándares globales. Tiene fábricas en Perú, Ecuador y Vietnam.

A lo largo de los años, perfeccionó sus procesos y mantiene un fuerte enfoque en la innovación y la sostenibilidad. Es el primer proveedor de maracuyá al mundo. Cuenta con las certificaciones FSSC 22000, SMETA, BASC, Kosher, Halal.

Finalmente, se entregó el Premio a la Excelencia Exportadora. Esta categoría reconoce la excelencia, el esfuerzo y la capacidad innovadora. Se consideraron criterios como valor exportado, crecimiento, diversificación de productos y mercados, y descentralización de sus operaciones. También la innovación, RSE, promoción de la asociatividad, inclusión y certificaciones.

Ganó Agrícola Don Ricardo, fundada por Ricardo Briceño y Rafael Ibarguren. Tiene 29 años

## RECONOCIMIENTO A LA TRAYECTORIA EXPORTADORA

ADEX hizo un reconocimiento especial por su trayectoria exportadora al fundador de Ecoandino, Carlos Samaniego, quien fundó la empresa en 1998 y luego impulsó la construcción de la planta de procesamiento en Concepción-Junín, generando empleo e inversiones.

Actualmente procesa y exporta cacao, maca, yacón, lúcuma, camu camu, aguaymanto y otros superfoods orgánicos a más de 40 países con calidad, comercio justo y responsabilidad social. Fue uno de los primeros empresarios en exportar productos orgánicos a Europa.

en el mercado. Se especializa en la producción y comercialización de uvas, arándanos y mandarinas de alta calidad. Con 13 fundos, 4 plantas procesadoras y 1 vivero, gestiona toda la cadena productiva, garantizando la seguridad alimentaria y los más altos estándares de calidad, al mismo

tiempo, cuida el medio ambiente.

Es certificada como Empresa B y está comprometida con prácticas sostenibles, impactando positivamente en su comunidad y en sus trabajadores. Cada fruto refleja su enfoque en la excelencia y la innovación, cultiva siempre lo mejor.

*En Bayer, nos complace felicitar a:*



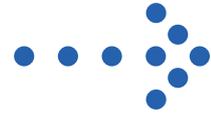
*Por recibir el premio a la Excelencia Exportadora. En Bayer venimos colaborando con Agrícola Don Ricardo desde su fundación, y hoy nos enorgullece el reconocimiento obtenido, en el marco de las celebraciones por su 51° Aniversario.*

*Este premio refleja el compromiso, eficiencia y trabajo que Agrícola Don Ricardo viene desarrollando a lo largo del tiempo en posicionar sus productos en el mercado internacional con rotundo éxito. Desde Bayer seguimos comprometidos en ser los mejores socios comerciales para nuestros clientes, apoyando su esfuerzo en el logro de sus objetivos.*



ADEX resaltó el trabajo de las empresas más destacadas del 2023

# EXCELENCIA EXPORTADORA



Como parte de las celebraciones por el Día del Exportador, la Asociación de Exportadores (ADEX) realizó la ceremonia de los premios a la Excelencia Exportadora. En la cita, se destacó la innovación, diversificación, continuidad, resiliencia, emprendimiento y eficiencia de las empresas peruanas.



1.



2.

1 —

*El presidente de ADEX, Julio Pérez Alván y la ministra de Comercio Exterior y Turismo, Desilú León Chempén, junto a invitados del sector público y privado.*

2 —

*El titular del gremio exportador, Julio Pérez Alván, brindó un emotivo discurso.*



3

El gerente general de Agrícola Don Ricardo, Darwing Casana Díaz, recibió el premio 'Excelencia Exportadora' de manos del presidente de ADEX, Julio Pérez Alván, y de la titular del Mincetur, Desilú León Chempén.



4

La empresa Quicornac se llevó la distinción 'Continuidad Exportadora'. Sus representantes Carlos Sime Odar y Lucía Pareja La Cruz, recibieron el trofeo.



5

El asesor comercial de Royal Systems, Jorge Karme, fue el encargado de recibir el premio de la categoría 'Exportación de Servicios'.



6.

**6** —  
Ecosac se llevó el primer lugar en la categoría 'Diversificación de Mercados'. En la foto su ejecutiva comercial, Lucía Alcedo Moscol.



7.

**7** —  
La directora de ADEX, Liz Soto Luna, y el director de PromPerú, Ricardo Limo Del Castillo, entregaron el premio 'Diversificación de Productos' al gerente general de Topitop, Gustavo López.



8.

**8** —  
La especialista del Área Logística de la empresa Escvdo, Astridh Huamán y la encargada del Área de Desarrollo y Producción, Natsuko Mitzuma, posan con el premio al 'Emprendimiento Exportador'.



9.

9 —

En la categoría 'Estudiante Exportador,' el ganador fue Jallalla Peruvian. La ex estudiante de ADEX Escuela, Lesly Gonzales, recibió el trofeo.



10.

10 —

El sectorista de la Gerencia de Servicios e Industrias Extractivas de ADEX, Rafael Osorio; la gerenta general de Sealer's, Silvia Arroyo; el asesor de Negocios y Ventas de Royal System, Jorge Karne; y el presidente del Comité de Servicios al Comercio Exterior del gremio, José Carlos Schroth.



11.

11 —

El director de PromPerú, Ricardo Limo Del Castillo; la directora de ADEX, Liz Soto Luna; el presidente de ADEX, Julio Pérez Alván; la viceministra de Comercio Exterior y Turismo, Teresa Mera Gómez, y los directores del gremio exportador, Carlos Penny-Bidegaray y César Tello Ramírez.

Logros comerciales y reconocimiento global

# PERÚ BRILLÓ EN EL FORO APEC



El Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC) abrió un abanico de oportunidades para Perú, especialmente en la atracción de inversiones y la diversificación de exportaciones hacia mercados clave como China y otros de la región Asia-Pacífico. Entre los logros más relevantes se encuentran la firma de un acuerdo comercial con Hong Kong y la optimización del Tratado de Libre Comercio (TLC) con China.

El presidente de la Asociación de Exportadores (ADEX), Julio Pérez Alván, resaltó que, al promover la integración económica y la competitividad entre sus miembros, el APEC actúa como un catalizador de iniciativas y un

incubador de buenas prácticas, lo que ayudará a mejorar las políticas públicas a través de proyectos de cooperación.

Recordó que agrupa a economías que representan el 62% del PBI mundial, el 48% del comercio global y el 38% de la población mundial, lo que lo convierte en una plataforma clave en el objetivo de ampliar las oportunidades comerciales, siempre y cuando las autoridades adopten una visión a largo plazo.

Destacó el rol que cumplirá el megapuerto de Chancay, una infraestructura que promete transformar la logística y facilitar las exportaciones, reduciendo tiempos de envío y ampliando las oportunidades comerciales.

“En una reunión con la

presidente de la República, Dina Boluarte Zegarra, se le instó a poner en marcha proyectos que favorezcan sectores estratégicos y contribuyan a la recuperación económica del país. A pesar de los avances, le hemos subrayado la urgencia de superar obstáculos como la falta de infraestructura vial y la informalidad, que limitan el desarrollo de las actividades productivas”, dijo.

La implementación de Zonas Económicas Especiales (ZEE) y la simplificación de trámites son esenciales en el objetivo de atraer inversiones y fomentar la formalización, mientras que la burocracia es una de las principales barreras que enfrentan los exportadores, restándoles competitividad.



Por tercera vez, Perú fue sede del Foro Asia-Pacífico, en cuyo marco se realizaron más de 160 reuniones en distintas regiones.



El presidente de ADEX, Julio Pérez Alván, y representantes de otros gremios luego de participar en una reunión de trabajo con el Consejo Chino para la Promoción del Comercio Internacional (CCPIT).

***“El Foro APEC no solo consolidó la posición internacional del Perú, sino que dejó un legado de oportunidades que impulsarán un crecimiento económico inclusivo y sostenible”.***

***Julio Pérez Alván***

Pérez Alván enfatizó la necesidad de diversificar la oferta exportadora, señalando

que Perú no solo es conocido por sus productos mineros, sino también por su potencial en los

## **REFORZANDO SU POSICIÓN GLOBAL**

El segundo vicepresidente de la Asociación de Exportadores (ADEX), Rafael del Campo, afirmó que Perú destacó su potencial comercial durante el Foro APEC, enfocándose en fortalecer su posición en varios mercados claves.

Señaló que, aunque tiene una participación relevante en algunas economías, es crucial darle mayor valor agregado a las exportaciones, actualmente dominadas por las materias primas.

Calificó al puerto de Chancay como un activo estratégico en el comercio internacional. “No solo mejorará la logística hacia el Asia-Pacífico, sino que también incentivará la instalación de empresas extranjeras en el país, aprovechando las ventajas de los TLC y fortaleciendo el rol del Perú como centro logístico regional”, puntualizó.

“Es importante modernizar los sistemas aduaneros y fomentar el comercio en la selva, promoviendo un enfoque integral que combine la eficiencia económica y el desarrollo social. El comercio es un puente cultural y una herramienta para el progreso. Este es un momento histórico que debemos aprovechar a fin de consolidar al Perú como líder regional”, concluyó.

sectores agroindustria, maderas y manufacturas (química y metalmecánica).

Uno de los hitos más resaltantes en la Cumbre del APEC fue la firma del Tratado de Libre Comercio entre Perú y Hong Kong, un avance clave en la diversificación de destinos y en la apertura de nuevas oportunidades en las pequeñas y medianas empresas.

“Gracias a este acuerdo, Perú podrá seguir destacando como productor de productos de alta calidad, como las uvas, que continúan conquistando los mercados internacionales. Es momento de capitalizar estos logros con estrategias sostenibles que impulsen la inversión, el comercio y el turismo”, concluyó el líder gremial.

A su turno, el director del Centro de Investigación de Economía y Negocios Globales CIEN-ADEX, Edgar Vásquez Vela, opinó que el Perú aprovechó este foro para desarrollar una agenda bilateral sólida, logrando acuerdos concretos con China, EE.UU., Corea del Sur, Japón, Malasia y Brunéi.

Precisó que se captó la atención mundial, logrando una proyección mediática invaluable, pues los ojos del mundo estuvieron puestos en el país, emitiendo reportajes internacionales que promocionaron sus destinos turísticos como Machu Picchu. “La exposición obtenida ha sido equivalente a cientos de millones de dólares. Nos abre nuevas oportunidades en el comercio, inversión y turismo”, manifestó.

Asimismo, resaltó que fueron más de 160 reuniones realizadas y miles de visitantes que recorrieron el país, con lo cual diversas regiones experimentaron un importante movimiento económico. Los turistas impulsaron sectores clave como transporte, hotelería, gastronomía y comercio local, adquiriendo artesanías y productos típicos. **F.H.Q.**

Entrevista al embajador de Reino Unido en Perú

# EL CPTPP POTENCIARÁ EXPORTACIONES PERUANAS Y LA INVERSIÓN BRITÁNICA EN SECTORES CLAVE

*En declaraciones a la revista Perú Exporta, el embajador del Reino Unido en Perú, Gavin Cook, confió que la adhesión al CPTPP favorecerá las relaciones comerciales y las oportunidades de los exportadores peruanos; asimismo, beneficiará al agro y minería, atraerá la inversión británica e impulsará a las pymes. También comentó sobre las iniciativas conjuntas en materia de sostenibilidad, innovación tecnológica y comercio internacional, destacando proyectos emblemáticos en infraestructura y energía limpia.*



**E**l Reino Unido se adhirió recientemente al CPTPP (Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico) ¿Cómo impactará en las relaciones comerciales con Perú y qué oportunidades se generarían?

La adhesión del Reino Unido al CPTPP, que ahora representará el 15% del PBI global, fortalecerá las relaciones comerciales. El 99% del comercio bilateral quedará exento de aranceles y beneficiará sectores claves como la agricultura y minería. Este avance, basado en estudios conjuntos con la Asociación de Exportadores (ADEX) y el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur), fue promovido en diversas regiones del país, con la participación de 250 empresas interesadas en hacer negocios con Reino Unido.

En el sector minero, se ofrece la protección de inversiones y se

promueve el acceso a servicios, de esta forma Reino Unido se consolidará como líder en inversión en esta actividad. Empresas británicas de alto estándar ya operan en Perú, y se espera atraer más, tras una destacada presencia británica en Perumin 2024.

En agricultura se potenciará la exportación de productos peruanos como los cítricos y la diversificación de lácteos británicos en Perú. Además, el ingreso de agrotecnología británica impulsará la productividad agropecuaria.

Las reglas de 'acumulación total' facilitan la colaboración entre ambas naciones, utilizando a Perú como base de exportación hacia el CPTPP y Latinoamérica. Con la consolidación de las Zonas Económicas Especiales y su rol como *hub* portuario, Perú debe promover estas oportunidades en el Reino Unido a fin de atraer más inversión.

También se beneficia a las pequeñas y medianas



El embajador de Reino Unido en Perú, Gavin Cook.

empresas mediante provisiones de transparencia, impulso al comercio electrónico y estándares ambientales y laborales. Con el apoyo de la Embajada del Perú en Londres y PromPerú, se siguen promoviendo las oportunidades.

**¿Cómo describiría la relación comercial actual entre Reino Unido y Perú?**

Reino Unido es un mercado clave para la oferta peruana de frutas, café, cacao y productos terminados. Desde el lado del Reino Unido exportamos medicamentos, vehículos y leche en polvo.

Invertimos en sectores prioritarios como energía, minería, infraestructura y salud, destacando proyectos como Quellaveco y La Granja. Además, se promueven iniciativas en hidrógeno verde y generación renovable. En infraestructura, lideró obras como los Panamericanos 2019 y la construcción de 75 Escuelas

Bicentenario, impulsando la reconstrucción del norte del Perú. La colaboración también apunta a fortalecer la agricultura con innovación tecnológica para un crecimiento sostenible.

**Tras la salida de Reino Unido de la Unión Europea, ¿qué cambios significativos experimentó el comercio bilateral con Perú y cómo impacta el Acuerdo de Libre Comercio (ALC) entre ambos países?**

La salida del Reino Unido de la Unión Europea fue una gran oportunidad, que nos impulsó a buscar acuerdos comerciales de continuidad con varios países y bloques. Entre ellos, el que suscribimos con los Países Andinos, del cual Perú es parte. En este caso se resolvieron barreras como el ingreso de espárragos. Perú se ha consolidado como nuestro principal socio andino, representando más del 50% del intercambio. Además,

un próximo acuerdo a fin de evitar la doble tributación, eliminará las barreras fiscales, incentivará nuevas inversiones y fortalecerá los lazos comerciales.

**¿En qué sectores ve mayor potencial para la inversión británica en Perú?**

Reino Unido tiene oportunidades en educación, salud e infraestructura agua y transporte y en sectores como tecnologías limpias, servicios financieros y ferroviarios. El CPTPP facilita la presencia británica en el mercado peruano, impulsando inversiones sostenibles y mejoras en infraestructura, como ya lo hacen las empresas Mace, Gleeds y Arup.

Los Juegos Panamericanos Lima 2027 nos permitirá aumentar la colaboración bilateral, ya existe un diálogo con el gobierno. La agroindustria peruana destaca por sus frutas y vegetales, mientras que nosotros podemos aportar tecnología avanzada que les permita



El embajador Gavin Cook destacó que la adhesión del Reino Unido al CPTPP fortalecerá las relaciones comerciales con Perú.



**Los inversionistas británicos muestran un interés creciente en Perú, por ello es clave que sigan promoviendo su potencial minero, agroexportador y portuario.**



optimizar los cultivos y mejorar las prácticas agrícolas.

**¿Qué aspectos deben fortalecerse a fin de hacer más competitivas las exportaciones peruanas al Reino Unido, en particular las pymes?**

Las pymes peruanas deben alinearse a estándares de calidad y nuevas prácticas de consumo en su objetivo de ser competitivas en el mercado británico, que es la sexta economía mundial y un puente hacia Asia y África. Trabajamos con PromPerú, Mincetur, ADEX y DHL en

talleres y alianzas para apoyar a los exportadores peruanos, fomentar bioeconomías y conectar empresas en crecimiento con compradores del Reino Unido. También impulsamos iniciativas como aceleradoras de financiamiento verde.

Buscamos atraer inversión internacional con procesos simples, crear una empresa toma solo 48 horas. El ambiente de negocios es confiable y es gestionado por el Departamento de Negocios y Comercio.

**¿Qué oportunidades de colaboración existen entre ambos países en el ámbito de la sostenibilidad, el cambio climático y el comercio internacional?**

Reino Unido y Perú tienen intereses compartidos en promover la sostenibilidad. El cumplimiento de los criterios ESG (Environmental, Social and Governance) son una oportunidad única en la lucha contra el cambio climático. Las empresas británicas los cumplen y son partidarias de fortalecerlos. Environmental Resources Management (ERM) y el International Council on Mining and Metals (ICMM) pueden ayudar a otras empresas a cumplir con estos criterios.

Adicionalmente, estamos comprometidos con mejorar la

infraestructura de transporte, incluyendo la creación de una estrategia ferroviaria nacional, la generación de capacidades en el Ministerio de Transportes y Comunicaciones (MTC) y explorar el desarrollo de una PMO (Oficina de Gestión de Proyectos, por sus siglas en inglés) para los proyectos de la Autoridad de Transporte Urbano (ATU).

En infraestructura, específicamente a través de los G2G o acuerdos de gobierno a gobierno, potenciamos las mejores prácticas de diseño sostenible y resiliente, mejorando los estándares a fin de lograr una construcción y funcionamiento eficientes, reduciendo costos de operación utilizando luz natural, ventilación y soluciones basadas en la naturaleza. Asimismo, promovemos soluciones naturales en la gestión del agua.

En minería, Reino Unido aporta tecnologías que permiten monitorear el impacto ambiental y promover sistemas de reciclaje avanzados. Impulsamos proyectos de infraestructura sostenible en la Amazonía y apoyamos a Perú en el diseño de su estrategia de transición energética, entre otros.

**Reino Unido es un líder en innovación tecnológica. ¿Qué áreas específicas de tecnología podrían ser de interés para las empresas peruanas que buscan desarrollar nuevas capacidades comerciales?**

Pueden aprovechar tecnologías británicas en sectores clave como construcción digital (BIM), minería, salud, agricultura y comercio digital. El BIM mejora la eficiencia y comunicación en proyectos de infraestructura. Reino Unido es líder en tecnologías que reducen las emisiones y optimizan operaciones en la minería. En salud, destaca por el uso de robots e IA en procedimientos complejos. En ciberseguridad, ofrecemos soluciones con altos estándares internacionales; y en agricultura, herramientas que ayudan a la optimización hídrica y monitoreo de cultivos. **F.H.Q.**

Es una de las ferias más grandes del mundo

# ADEX PRESENTE EN LA CIIE 2024 EN CHINA



La Asociación de Exportadores (ADEX) participó en la 7th China International Import Expo (CIIE) 2024, que se realizó del 5 al 10 de noviembre en el Centro Nacional de Exposiciones y Convenciones de Shanghái (China). Esta feria promueve la apertura comercial a este país asiático, facilitando la cooperación global para impulsar el crecimiento económico mundial.

El segundo vicepresidente del gremio, Rafael del Campo Quintana, resaltó su magnitud e importancia, y recordó que ADEX y la CIIE firmaron un Memorándum de Cooperación en mayo del 2024, a fin de promover la participación de empresas peruanas pues les ayudará a posicionar su oferta.

“Esta feria es una de las más grandes. Participaron compañías de todo el mundo de los sectores alimentos, automóviles, industria inteligente y tecnología, bienes de consumo, equipos médicos y productos de salud, servicios y otros”, refirió.

Si bien en esta séptima edición solo participó Incasur – además de ADEX como gremio –, se espera que, en la próxima edición del 2026, se sumen más empresas peruanas.

## Gran experiencia

Incasur, presente en la zona de alimentos y productos agrícolas de la CIIE, fue la representante peruana que viajó con gran parte de su portafolio. Su gerente general, Amanda Gallegos Inquiltupa, declaró a la revista



Stands de ADEX e Incasur en la feria CIIE 2024.

## Perú y China tienen un Tratado de Libre Comercio vigente desde el 1° de marzo del 2010.

Perú Exporta que, si bien el idioma fue una barrera difícil de sortear, la calidad de sus productos concitó la atención de los visitantes.

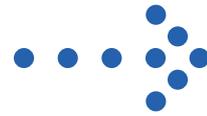
“El canal chino CCTV se interesó en nosotros por la versatilidad de la quinua como insumo de muchos de nuestros productos y nos hizo una entrevista en el stand. Luego de ello, la afluencia de público fue creciendo, quedando bastante maravillado tras la degustación”, detalló.

El portafolio que Incasur expuso en los 6 días de feria estuvo compuesto por el tradicional Kiwigen. Con esta marca también presentó sus cereales, kiwilocos y snacks saludables. Asimismo, con su marca Incasur exhibió sus hojuelas instantáneas de quinua, galletas y cereales, kiwicha pop, granola, entre otros; y con su marca Vitalmax, sus desayunos instantáneos de quinua, avena y probióticos, sus barras energéticas, avena y quinua.

Finalmente, Gallegos Inquiltupa refirió que lograron muchos contactos de potenciales clientes, como importadoras de alimentos, comercializadoras chinas, cadenas de autoservicio y brokers. “El balance es bueno, con mucho aprendizaje para capitalizar la próxima vez y aprovechar más la potencialidad de la feria”, puntualizó. **J.H.R.**

CIEN-ADEX presentó el estudio 'Aportes para el futuro de la logística en el Perú'

# UNA LOGÍSTICA EFICIENTE ES ESENCIAL PARA EL DESARROLLO DE LA ECONOMÍA PERUANA



Con el propósito de iniciar un debate sobre la trascendencia del sistema logístico peruano, su impacto en el desarrollo económico del país y la urgencia de superar sus imperfecciones, el Centro de Investigación de Economía y Negocios Globales de la Asociación de Exportadores CIEN-ADEX, presentó el documento 'Aportes para el futuro de la logística en el Perú'.

“La intención es informar lo que se desarrolla en otras partes del mundo, recibir los aportes de especialistas del sector público y privado, aterrizarlos a la realidad peruana y llevarlas a acciones concretas. Se trata de una serie de lineamientos con sustento teórico”, comentó el director del CIEN-ADEX, Edgar Vásquez Vela.

El estudio aborda temas como la situación actual de la logística en el Perú, desempeño logístico, conectividad marítima, infraestructura física, digitalización, servicios para la logística internacional, desarrollo sostenible, entre otros.

## Impacto

Vásquez Vela indicó que si bien las exportaciones peruanas el 2024 alcanzarán un nuevo récord, superando los US\$ 73 mil millones, explicado principalmente por el incremento de los precios internacionales, aún existen brechas que impiden aprovechar



El estudio del CIEN-ADEX fue presentado a representantes del sector público y privado.

de manera óptima esta coyuntura positiva.

“Si el ecosistema logístico no es competitivo limitará las oportunidades que nos brinda el desenvolvimiento de la economía global y los Tratados de Libre Comercio (TLCs); el potencial de seguir creciendo será cada vez menor. Un país puede tener productos de la mejor calidad, pero si no puede llevarlos al mundo de forma competitiva, dejará las oportunidades en manos de otros”, declaró.

Un escenario de precios internacionales altos —añadió— esconde las grandes deficiencias en materia de infraestructura, trámites administrativos, digitalización de procesos, personal capacitado, entre otros.

Finalmente, señaló que un

escenario de precios altos no suele ser prolongado, debiéndose aprovechar al máximo cuando se presentan. “Cuando la situación sea distinta y los precios internacionales tiendan a la baja se seguirán evidenciando las falencias de la logística peruana sobre el comercio exterior”, concluyó. **J.F.P.**

## EL DATO

En la presentación se hicieron presentes los miembros del Consejo Consultivo del CIEN-ADEX, Óscar Malca, Diego Macera y Fredy Vargas, además de representantes del Ministerio de Transportes y Comunicaciones (MTC), Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur) y PromPerú.

Iniciativa de Pymeadex impulsa la competitividad de las pymes

# PROGRAMA 'YO EXPORTADOR'



**B**ajo el lema 'Descubre las oportunidades que el mundo tiene para ti', la Gerencia Central de Exportaciones de la Asociación de Exportadores (ADEX), a través de Pymeadex, implementó desde el 2023 el programa 'Yo Exportador', diseñado con el propósito de fortalecer las capacidades empresariales de las firmas y potenciar su desempeño en los mercados internacionales.

El programa se lleva a cabo gracias a la colaboración de especialistas de las direcciones de exportación de la Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo (PromPerú) e Ibro Food Safety. Su objetivo es ofrecer capacitaciones especializadas que permitan a las empresas diseñar estrategias y planes efectivos que impacten de forma positiva en el proceso exportador.

Asimismo, atiende las principales necesidades de las

*El programa 'Yo Exportador' brinda a las empresas las herramientas y conocimientos necesarios para optimizar y fortalecer sus envíos al exterior.*

pymes, abarcando temas claves como inteligencia comercial, financiamiento, aduanas, logística, marketing, digitalización, estándares de calidad, certificaciones, entre otros.

También se brindó una visión integral del negocio, permitiendo a los participantes incorporar elementos estratégicos en sus planes de envíos internacionales y avanzar con éxito en el mercado global.

En el 2024, los módulos incluyeron: inteligencia de mercados, acceso a mercados con enfoque en los sectores agro y confecciones, gestión y mejora de la calidad, logística de exportación, gestión financiera para exportadores, plan de marketing, y comercio electrónico como herramienta de internacionalización.

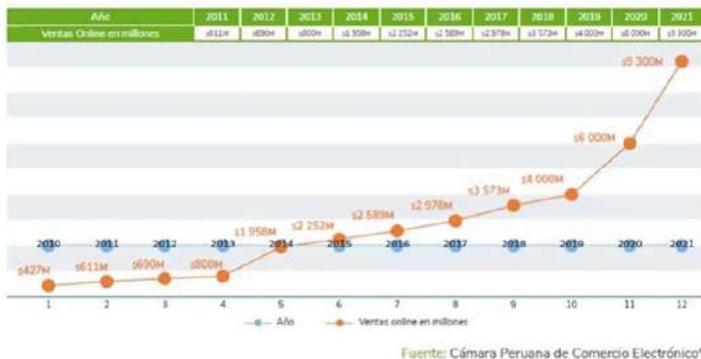
"La participación de las firmas asociadas al gremio en el programa 'Yo Exportador' es fundamental. Las capacitaciones continuas son clave en el objetivo de hacer más eficientes los despachos y en el uso correcto de la normativa vigente, evitando demoras o cualquier contingencia", señaló la jefa de Pymeadex, Janet Retamozo Casas.

**S.C.C.**

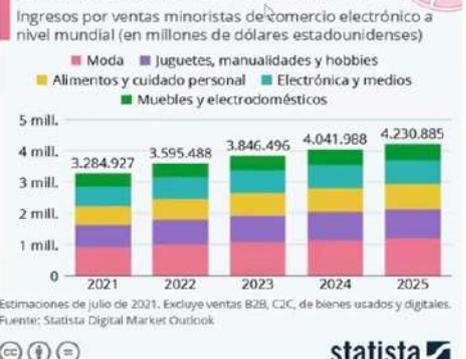
**EL DATO**  
'Yo Exportador' está abierto a todas las empresas asociadas a ADEX.

## CONTEXTO DEL CROSS BORDER ECOMMERCE EN LATINOAMÉRICA

LÁMINA HISTÓRICO CRECIMIENTO ECOMMERCE (VOLUMEN DE VENTA)



### El imparable ascenso del ecommerce en el mundo



El módulo 7 sobre Comercio Electrónico se realizó el 3 de diciembre y estuvo a cargo del especialista en Oportunidades Digitales de PromPerú, Daniel Anteparra Villanueva.

# 2024, UN AÑO DE RETOS

El 2024 fue marcado por una serie de sucesos relevantes para la economía del país, como la realización del Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC) y la inauguración del puerto de Chancay. La Asociación de Exportadores (ADEX) también organizó una serie de eventos que buscaron impulsar el desarrollo del sector comercio exterior. Repasemos en estas páginas lo que nos dejó ese año.

## Enero

**Lanzamiento:** 'Campaña de Promoción de Uvas de Mesa a Japón'.  
**Organizó:** ADEX, PromPerú y Provid.



## Febrero

**Foro:** 'Perspectivas Agroexportadoras: Conquistando caminos para el Perú'.  
**Organizó:** ADEX



## Marzo

**'FDA Summit: Perú 2024'**  
**Organizó:** ADEX, Senasa, FDA y Protec.



## Abril

**'Almuerzo Agroexportador'**  
**Organizó:** ADEX



## Mayo

**'I Encuentro de Pesca y Acuicultura'**  
**Organizó:** ADEX



**'Ginger Week 2024'**  
**Organizó:** ADEX y Proginger

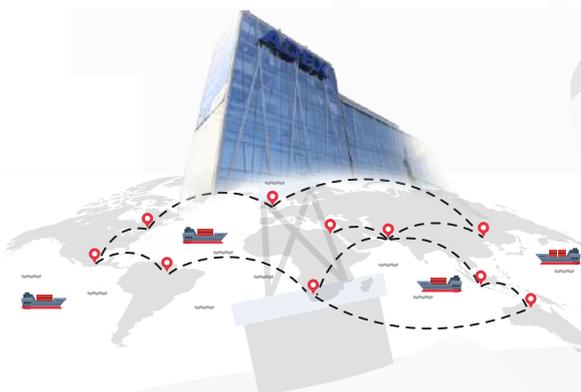


## Junio

**'VIII Foro Logístico'**  
**Organizó:** ADEX



**'Foro Textil Exportador'**  
**Organizó:** ADEX



## Julio

**'51 Aniversario de ADEX'**  
Organizó: ADEX



**'Ceremonia de graduación de la promoción 2024-I de ADEX Instituto'**  
Organizó: ADEX Instituto



## Agosto

**Foro 'Exportando Sueños: Oportunidades de Comercio Exterior desde la ciudad de Trujillo'**  
Organizó: ADEX



**'II Congreso Internacional de Pasifloras del Perú'**  
Organizó: ADEX e INIA



## Septiembre

**'Expoalimentaria 2024'**  
Organizó: ADEX



## Octubre

**'VII Congreso Internacional de Joyería'**  
Organizó: ADEX



**'IX Convención Internacional Forestal'**  
Organizó: ADEX y PromPerú



## Noviembre

**'Día del Exportador'**  
Organizó: ADEX



**'I Encuentro Empresarial de Capsicum'**  
Organizó: ADEX



**Foro APEC  
Firma de TLC Perú Hong Kong  
Inauguración del puerto de Chancay  
Optimización del TLC Perú- China**

## Diciembre

**ADEX entregó una condecoración con la Orden al Mérito Exportador en el grado de Comendador al presidente del Banco Central de Reserva del Perú, Julio Velarde Flores.**  
Organizó: ADEX



**Presentación del documento 'Aportes para el futuro de la logística en el Perú', elaborado por el Consejo Consultivo del CIEN-ADEX.**  
Organizó: CIEN-ADEX



Organizó una rueda de negocios para el Programa Work4Progress

# ADEX CONSULTING APORTA AL DESARROLLO COMERCIAL



La rueda de negocios apuntó a mejorar la competitividad de los emprendedores.

“Trabajamos en el fortalecimiento del comercio exterior peruano y la competitividad de los emprendedores regionales mediante un enfoque integral en la promoción comercial”, aseguró la jefa de ADEX Consulting, Lizbeth Pumasunco Rivera, tras destacar el éxito de la rueda de negocios organizada para el programa Work4Progress (W4P).

Esto fue posible gracias a una alianza con la Fundación La Caixa, que desarrolla W4P, con el propósito de promover la inclusión económica de emprendedores rurales de Cusco y Amazonas, y que se materializó en la Rueda de Negocios de Emprendimientos Innovadores Rurales para Mercados Justos, realizada en ADEX en noviembre del 2024.

Pumasunco destacó el enfoque innovador de ADEX Consulting, que aplicó una estrategia diseñada a fin de maximizar las oportunidades de los participantes en este evento. Por una parte, llevó a cabo un meticuloso proceso de convocatoria y validación de los perfiles de los compradores y por otra, puso en marcha asesorías técnicas en negociación, dirigidas a los emprendedores.

“Se les proporcionó herramientas que les permitió enfrentar los desafíos de las negociaciones, permitiéndoles posicionarse mejor en un mercado competitivo”, apuntó.

Informó que se presentaron 13 emprendimientos que concretaron 70 citas de negocios. Entre los compradores se encontraron Splora Travel Inbound,

Trade Tecpro, Agroinversiones, Eco Tienda Orgánica Perú y Taki Onqoy Designs, entre otras.

Los emprendedores de Cusco y Amazonas presentaron productos como quesos, hojuelas deshidratadas de plátanos, biofibra de pseudotallo de plátano, néctar de durazno, maíz mote, tejidos de lana, maíz tostado del ande, harina de plátano, miel, artesanías e interesantes iniciativas de turismo comunitario.

“No solo buscamos conectar a los participantes con oportunidades comerciales, sino también proporcionarles el conocimiento y las herramientas necesarias para negociar con éxito”, enfatizó.

La rueda de Negocios contó con la presencia de la directora del Área Internacional de la Fundación La Caixa, Infanta Cristina, quien refirió que, desde su lanzamiento en el 2018, Work4Progress ayudó a crear más de 4 mil 500 empresas en el Perú y generar más de 9 mil empleos, contribuyendo con la inclusión económica de más de 31 mil personas. Su impacto ha sido asombroso

Destacó que W4P apunta a que el comercio se transforme en una herramienta de inclusión de emprendedores rurales. Asimismo, resaltó la importancia de la colaboración pública-privada.

En esa línea, señaló que uno de los logros clave es la creación de una plataforma que conecta organizaciones de la sociedad civil, entidades financieras, universidades y los sectores público y privado, impulsando tecnologías innovadoras en el uso eficiente del agua, energía renovable y economía circular, entre otros.

De la misma forma, fomenta redes empresariales que generan empleo digno entre mujeres y jóvenes vulnerables de las provincias de Quispicanchi



El presidente del Comité de Maderas de ADEX, Erik Fischer Llanos y la Infanta Cristina acompañados de varios de los participantes de la rueda de negocios.

## **ADEX Consulting continúa consolidándose como un pilar clave en el fortalecimiento del comercio exterior de Perú y en la promoción de la competitividad de los emprendedores nacionales.**

(Cusco) y Condorcanqui (Amazonas), destacándose por su enfoque innovador en

la co-creación y escalado de soluciones.

A su turno, el director de ADEX, José Carlos Schroth Parra del Riego, destacó que la rueda de negocios ofreció a los emprendedores rurales una oportunidad única de acceder a mercados justos y establecer alianzas estratégicas, promoviendo un comercio responsable y sostenible.

Por su parte, el representante de la Fundación Codespa Perú, Luis Cáceres Merma, remarcó que los productos presentados responden a las exigencias y demandas identificadas en diversos compradores, mercados y empresas. “Esto ha permitido ofrecer una variada propuesta proveniente de las regiones de Cusco y Amazonas”, finalizó. **F.H.Q.**

### **DATOS**

- La Fundación Codespa es parte de la plataforma Work4Progress Perú conformada por Entreculturas, World Visión Perú, CCAIJO, Acción contra el Hambre.
- Fundación La Caixa promueve el progreso colectivo conectando emprendedores rurales con mercados justos, destacando el talento de las regiones del país y alineándose con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de la ONU.
- El programa Work4Progress también se implementa en India, Mozambique y Colombia.

Se realizó el taller ‘Cumplimiento del Reglamento de la Unión Europea sobre la Deforestación para la Cadena de Cacao’

# PERÚ AVANZA HACIA LA SOSTENIBILIDAD DEL CACAO



El cacao es parte de la oferta exportable peruana. (Foto cortesía Cafelab.pe)

Con el objetivo de promover cadenas productivas y exportadoras más sostenibles, el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur) y el Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego (Midagri), con el apoyo del Banco Mundial (BM) y de la Asociación de Exportadores (ADEX), realizaron el taller ‘Cumplimiento del Reglamento de la Unión Europea (UE) sobre Deforestación para la Cadena de Cacao’.

Este evento reunió a

representantes del sector público y privado, así como a expertos internacionales, quienes abordaron los desafíos y oportunidades relacionados con la nueva normativa de deforestación de la UE.

El jefe de la Sección Económica y Comercial de la Delegación de la Unión Europea en el Perú, Olivier Coupleux, recalco la importancia del cacao en ese bloque comercial, especialmente en la Navidad, cuando el chocolate se convierte en el protagonista.

“No podríamos disfrutar estos días especiales sin el cacao peruano, un producto fino que también se aprecia en cereales y bebidas,” resaltó.

No obstante, subrayó los retos ambientales y socioeconómicos que enfrenta su cadena, pues estudios recientes indican que un porcentaje significativo de la deforestación está vinculado a su producción y a la de otros productos incluidos en la normativa sobre deforestación de la UE.

“Es una responsabilidad que



El presidente del Comité de Café y Cacao de ADEX, José Antonio Mejía, expresó que Perú debe consolidarse como referente mundial en la exportación de cacao.

asumimos, y por eso trabajamos en soluciones sostenibles,” afirmó tras señalar que muchos pequeños productores de este grano aromático carecen de recursos que les permitan desarrollarse y mejorar sus condiciones de vida.

El mercado está segregado – explicó–, por un lado, están quienes se integraron en cooperativas y exportan productos de alta calidad, gracias a lo cual generan ingresos suficientes para sustentar a sus familias, y por el otro, quienes están en situación de sobrevivencia.

La UE no solo implementa medidas que impiden la deforestación, sino también incentivos a fin de promover la sostenibilidad del cacao peruano, más aún porque es uno de sus principales consumidores. “Se destinaron fondos a varios proyectos, tenemos uno de 4 millones de euros y otro de 450 mil en regiones como San Martín. El fin es apoyar a los pequeños productores en la transición hacia prácticas más sostenibles”, dijo.

### Cacao, producto emblemático

A su turno, el presidente del Comité de Café y Cacao de ADEX, José Antonio Mejía Polanco, subrayó la importancia de fortalecer la posición del Perú como líder exportador

de cacao y sus derivados. “Este producto emblemático representa ingresos para miles de familias y es un pilar de la economía nacional”, puntualizó.

Detalló que en el 2023 la exportación de cacao a Europa alcanzó los US\$138 millones (35 mil 300 toneladas). Entre enero y octubre del 2024, los despachos del cacao orgánico superaron los US\$ 102 millones, llegando principalmente a Países Bajos, Italia y Alemania.

“El reglamento de la UE introduce nuevos desafíos, buscando garantizar que los productos no sumen a la pérdida de bosques y al mismo tiempo promuevan prácticas agrícolas sostenibles”, sostuvo.

Este mercado se caracteriza por su alta demanda de productos con certificaciones de comercio justo y orgánico –continuó– las nuevas regulaciones no solo protegerán nuestros recursos naturales, sino que también posicionará al Perú como un exportador líder de cacao y café sostenible.

Mejía subrayó la necesidad de mantener la colaboración entre los sectores público y privado para superar los retos de esta nueva normativa. “Con esfuerzo y compromiso, no solo lograremos un acceso competitivo a Europa, sino que también impulsaremos el desarrollo sostenible de nuestras comunidades productoras, asegurando un legado a las futuras generaciones”, concluyó.

### Retos y avances en el Perú

La normativa sobre deforestación de la UE (entró en vigencia el 29 de junio del 2023), establece requisitos estrictos para la comercialización de productos en la UE, con la finalidad de mitigar la deforestación global. Si bien inicialmente su implementación estaba prevista desde diciembre del 2024, la Comisión Europea postergó su aplicabilidad hasta diciembre del 2025.

La directora general de Política de Desarrollo de Comercio Exterior del Mincetur, Mariella Amemiya Siu, señaló que esta ampliación permitirá a los países exportadores, incluido el Perú, adaptarse mejor a los nuevos estándares. “Este tipo de espacios de diálogo y cooperación nos permiten avanzar hacia un comercio más sostenible y competitivo”, afirmó.

Destacó que, durante el evento, se discutieran los principales retos que enfrentan los productores y exportadores peruanos, incluyendo la claridad de las regulaciones y la implementación de medidas sostenibles. “Aunque hemos logrado avances significativos, queda mucho por hacer en el objetivo de garantizar el cumplimiento de esta normativa”, finalizó. **E.H.Q.**

#### EL DATO

El taller también incluyó la participación de especialistas en sostenibilidad y representantes operadores de la cadena de cacao en Europa, lo cual permitió conocer de primera mano las perspectivas de los importadores europeos y las iniciativas que se están desarrollando para facilitar el cumplimiento de la normativa

Organizada por ADEX y la Embajada de Perú en Costa Rica

# EXITOSA MISIÓN COMERCIAL DEL SECTOR MANUFACTURAS DIVERSAS A COSTA RICA



Integrantes de la comitiva del Perú en 1ª misión a Costa Rica.

Con el fin de promover la oferta exportable peruana, aprovechar los beneficios del Tratado de Libre Comercio entre Perú y Costa Rica, y consolidar la presencia peruana en un mercado reconocido por su estabilidad económica y apertura comercial, la Asociación de Exportadores (ADEX) y la Embajada del Perú en Costa Rica llevaron a cabo la Misión Comercial del Sector Manufacturas Diversas a Costa Rica el 9 y 10 de septiembre en la ciudad de San José.

Fueron en total 6 empresas asociadas al gremio las que integraron la comitiva: Cerámica Lima S.A., Gestión de Ingeniería Aplicada al Metal S.A.C. (GIAM S.A.C.), Corporación Sealer's S.A., Maderera Bozovich S.A.C., Industria Química Mendoza e Hijos S.A.C. (IQMEH S.A.C.) e Inversiones Carper S.A.C.

Participaron en 36 reuniones con destacados compradores internacionales, generando expectativas de ventas por aproximadamente US\$ 405 mil. Entre los productos que despertaron mayor interés están los revestimientos para pisos y baños (Cerámica Lima S.A.), con un potencial estimado de US\$ 300 mil; pisos sólidos y tableros estructurados (Maderera Bozovich S.A.C.), con US\$ 60 mil; y portafolios para el cuidado del calzado (IQMEH S.A.C.), con un valor inicial de US\$ 20 mil.

Algunas de las empresas en Costa Rica fueron Ecotrans, Transportes Mundiales Bensa, Fénix, Maimsa, Decomat, Buen Precio, Forestales Latinoamericanos, Grupo del Río, Walmart y EPA.

### Alianzas estratégicas

Además de concretar negocios, el objetivo fue también establecer alianzas estratégicas y lograr una expansión sostenida en esta nación centroamericana. Las reuniones se centraron en identificar oportunidades reales, adaptarse al mercado local y posicionar a Perú como un proveedor confiable y competitivo.

En opinión de la gerente adjunta de ventas internacionales de Maderera Bozovich, Caty Pucllas, Costa Rica es un mercado exigente, pero con un enorme potencial en sus líneas de negocio. “Identificamos actores clave con los que podemos trabajar a largo plazo”, señaló.

Por su parte, la gerente administrativa de IQMEH S.A.C., empresa especializada en productos del cuidado del calzado, Yanedith Mejía, destacó el interés de grandes cadenas como Walmart, con las que proyectan ventas iniciales de US\$ 20 mil. “Más allá de los resultados inmediatos, estas misiones son una inversión en relaciones y aprendizaje. Cada interacción nos ayuda a comprender mejor las dinámicas de este mercado”, afirmó.

El jefe de ventas de Cerámica Lima, José Luis Chang, destacó que estas iniciativas representan una valiosa oportunidad para impulsar las ventas y reafirmar el compromiso de ser actores clave en el escenario global.

Asimismo, enfatizó la importancia de optimizar las reuniones y garantizar un perfil adecuado de los potenciales socios comerciales. Además, sugirió considerar la posibilidad de extender la duración de futuras misiones con el objetivo de maximizar el alcance y las oportunidades de negocio.

### Exportaciones

Según el Sistema de Inteligencia Comercial ADEX Data Trade, entre enero y octubre del 2024 los despachos industriales peruanos



Entre enero y octubre del 2024, los demás medicamentos para uso veterinario fue la partida más exportada a Costa Rica.

**Esta misión comercial reafirma el compromiso de la Gerencia de Manufacturas de ADEX con la diversificación y promoción de la oferta exportable peruana en mercados claves, fortaleciendo los lazos bilaterales y generando oportunidades sostenibles para el sector.**

21 millones 496 mil) al registrar un crecimiento del 11.4%. Sus partidas líderes fueron los demás medicamentos para uso veterinario; las demás placas, láminas, hojas y tiras de polímeros de etileno; demás placas, láminas, hojas y tiras de los demás polímeros de propileno; demás medicamentos para uso veterinario que contengan vitaminas; sacos, bolsitas y cucuruuchos de polímeros de etileno; demás tubos rígidos, de polímeros de cloruro de vinilo, entre otros.

El segundo lugar lo ocupó la siderometalurgia (US\$ 9 millones 460 mil) al incrementar sus envíos en 4% y concentrar el 23.4% de total despachado (manufacturas). Le siguieron ‘Varios’ (US\$ 2 millones 846 mil), metalmecánica (US\$ 2 millones 743 mil), confecciones (US\$ 2 millones 182 mil) y textil (US\$ 1 millón 675 mil). **F.H.O.**

a Costa Rica sumaron US\$ 40 millones 400 mil, lo que representó un aumento de 10.7% respecto al mismo periodo del 2023 (US\$ 36 millones 509 mil).

Con una concentración del 53.2% del total, el sector más importante fue el químico (US\$

#### EL DATO

La agenda de negocios estuvo a cargo de la Cámara de Comercio Exterior de Costa Rica y de representantes de Casas Extranjeras CreceX.

ADEX organizó el 1º Encuentro Empresarial de Capsicum

# POR LA COMPETITIVIDAD DE LOS PIMIENTOS Y AJÍES PERUANOS



Perú ocupó el puesto 10 como exportador mundial de capsicum en el 2023.

Perú fue el décimo exportador global de capsicum en el 2023, ocupando un lugar privilegiado en el panorama internacional; sin embargo, este posicionamiento es apenas una muestra del enorme potencial que tiene el país para crecer, destacó el presidente del Comité de Capsicum de la Asociación de Exportadores (ADEX), Walter Seras Pacheco.

Durante el 1º Encuentro Empresarial de Capsicum, manifestó que el país contribuye solo con el 3% de los envíos globales, por lo que los objetivos deben ser más ambiciosos: duplicar esta participación en los próximos años y posicionar estos productos como un símbolo de la agroexportación peruana.

A pesar de la ubicación expectante, estos despachos al exterior tienen un desempeño discreto. Entre enero y octubre del 2024 ascendieron a US\$ 260 millones 586

mil, reflejando apenas un crecimiento de 0.3% respecto al mismo periodo del 2023.

En opinión de Seras Pacheco, esto revela las dificultades que enfrenta el sector, como el uso de pesticidas prohibidos (clorpirifó, paraguat y glifosato), los cuales pone en riesgo la calidad del producto y la competitividad en mercados clave como EE.UU. y Europa.

“A ello se suma la escasez de semillas certificadas y la creciente contaminación del recurso hídrico por metales pesados, lo que afecta de manera particular a zonas productoras como Barranca, donde los fenómenos climáticos redujeron la producción hasta en un 35%”, explicó.

La agenda pendiente también incluye la necesidad de fortalecer la infraestructura logística y la capacitación del recurso humano. Aunque el megapuerto de Chancay

representa una oportunidad única para conectar a Perú, su impacto podría ser limitado si no se aborda de manera integral la brecha de competitividad.

Según el segundo vicepresidente del gremio, Rafael del Campo Quintana, la clave está en incrementar la base de empresas exportadoras, diversificar los destinos y garantizar una producción sostenible y de alta calidad.

**Diversificación**

Un aspecto relevante de los capsicum es la diversificación de sus presentaciones. Aunque los productos secos, como la páprika, concentran el 54% del total exportado, y las conservas el 42%, hay un segmento con un crecimiento notable: los capsicum en pasta.

“Aunque hoy solo representan el 2% de los despachos, podrían llegar a ser el 5% en un futuro cercano debido a la alta demanda a nivel global. Este tipo de oportunidades resalta la importancia de innovar en la oferta exportable y adaptarse a las tendencias internacionales”, apuntó Seras Pacheco.

En ese sentido, recomendó poner énfasis en algunos destinos ya ganados como EE.UU. —el más preponderante—, México — el principal de los secos— y otros emergentes como Guatemala,



La páprika seca es el principal producto de los capsicum peruanos.

**Perú tiene todo para convertirse en un líder global de los capsicum. Solo falta que transformemos las oportunidades en acciones concretas”. Walter Seras Pacheco**

cuyos pedidos crecieron 26% en el 2023. También destacó a las naciones asiáticas, especialmente China, que gracias al megapuerto de Chancay podría convertirse en un gran mercado de los frescos.

El presidente del Comité de Capsicum de ADEX hizo un llamado a fortalecer el trabajo conjunto entre los sectores público y privado a fin de abordar estas problemáticas y potenciar las oportunidades. La

innovación, la sostenibilidad y la diversificación deben ser los pilares de una estrategia que permita consolidarlo como uno de los productos bandera del agro.

“También será importante mantener estándares fitosanitarios estrictos y evitar perder mercados clave. Recordemos que este cultivo genera divisas y sostiene los ingresos de miles de familias rurales que enfrentan un contexto económico y político desafiante”, concluyó. **J.H.R.**



Exposición del presidente del Comité de Capsicum de ADEX, Walter Seras Pacheco, en el 1º Encuentro Empresarial de Capsicum.

**DATOS**

- Lima, La Libertad, Lambayeque, Arequipa, Tacna y Pasco concentraron el 74% de la producción en el 2023.
- El 1º Encuentro Empresarial de Capsicum fue patrocinado por Cultivida, y auspiciado por Hortisemillas, ADB International, Tinpac, S&M Foods, Inagroup, Qapaq y Alprosoc.

Participaron en la feria SIAL París

# PRODUCTOS PERUANOS FASCINARON A COMPRADORES DE LA UNIÓN EUROPEA



El presidente de ADEX, Julio Pérez Alván, participó en el corte de cinta del Pabellón Perú (Hall Grocery).

La feria SIAL París, uno de los eventos más prestigiosos de la industria alimentaria, albergó nuevamente al Pabellón Perú, en el que se exhibió una gran diversidad de productos de los sectores *Grocery* y *Frozen*. Se llevó a cabo del 19 al 23 de octubre en el parque de exposiciones París Nord Villepinte de la capital francesa.

Fue organizado por la Asociación de Exportadores (ADEX) en el marco de un convenio de colaboración interinstitucional con la Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo (PromPerú), con el objetivo de posicionar la oferta nacional en Europa,

fortalecer las relaciones comerciales y captar el interés de clientes de otras regiones del mundo.

Cabe destacar que, desde el 2013, Perú tiene vigente un Acuerdo de Libre Comercio con la Unión Europea, permitiendo que las frutas y hortalizas frescas y congeladas, café y granos andinos lideren los despachos hacia este mercado; sin embargo, aún existe un amplio potencial.

Su participación en este tipo de eventos es clave para consolidar al país como un proveedor confiable. En particular, los *superfoods* resaltan por responder a

**Los productos más demandados fueron la quinua, paprika, jengibre, ajo, pallares, habas, olivos, salsas, pastas, cúrcuma, mango IQF, palta IQF, jugo de naranja, jugo de maracuyá y pulpa de maracuyá.**



El Hall Frozen recibió una gran cantidad de visitas.

las tendencias de los consumidores europeos al ser altamente saludables.

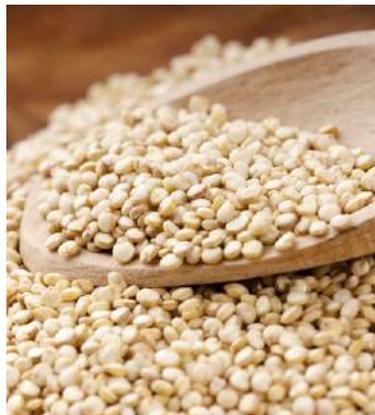
La propuesta nacional incluyó carnes, comidas preparadas, productos congelados, gourmet, orgánicos, mariscos, lácteos, frutas, legumbres, cereales, bebidas alcohólicas y no alcohólicas, *snacks* y servicios destinados a la industria alimentaria.

La delegación logró expectativas de ventas por US\$ 131 millones 412 mil en los próximos 12 meses, marcando un incremento de 30% en comparación con los resultados obtenidos en el 2022.

De este monto, US\$ 34 millones 389 mil correspondieron a las compañías presentes en el *Hall Grocery*, mientras que US\$ 97 millones 023 mil provinieron de las firmas del *Hall Frozen*.

Los empresarios sostuvieron 2 mil 113 citas de negocios con importadores, representantes de supermercados, distribuidores, fabricantes y mayoristas, reforzando las relaciones comerciales con compradores europeos, asiáticos, africanos, americanos y oceánicos, gracias al reconocimiento global de esta feria.

En el marco del evento, se llevaron a cabo activaciones dirigidas a promover el consumo del café y chocolate. La iniciativa 'Yo Consumo Café Peruano' permitió a los asistentes catar café



La quinua fue uno de los productos más negociados del Pabellón Perú.

de especialidad proveniente de Lambayeque, Cajamarca y Pasco, posicionando a Perú como un productor clave de cafés de alta calidad.

Por su parte, la degustación de chocolates elaborados con más de 70% de cacao apuntaló la imagen del país no solo como exportador de cacao en grano, sino también como creador de chocolates con sabores únicos que reflejan su biodiversidad.

La feria, en su 60° edición, reunió a 285 mil visitantes de más de 200 naciones en un área de 270 mil m<sup>2</sup>. Se hicieron presentes 7 mil 500 expositores de 130 naciones y 8 mil *top buyers* interesados en productos alineados con las tendencias globales y los estándares de sostenibilidad.

**S.C.C.**

#### DATOS

- El Pabellón Perú contó con la participación de 13 empresas asociadas a ADEX: Agrícola y Ganadera Chavín, Agrofruit Trading (Agromar Industrial), Campodrim, Peruvian Foods Group y Selva Industrial se ubicaron en el Hall Frozen. Por su parte, Agrofergi, Alisur, Andes Alimentos, Incasur, Cosechas Peruanas, Interloom, Multifoods y S&M Foods, en Hall Grocery.
- Danper, Virú y Gloria reforzaron la delegación nacional con sus propios stands.

ADEX organizó la 'IX Convención Internacional Forestal'

# OPORTUNIDADES PARA LA MADERA PERUANA EN EE.UU.



El presidente del Comité de Maderas e Industrias de la Madera de ADEX, Erik Fischer Llanos.

Especies como el Aguano Masha, Capirona, Huayruro, Machimango Colorado, Mashonaste, Palisangre y Pumaquiرو captaron el interés empresas del sector construcción de EE.UU., informó el presidente del Comité de Maderas e Industrias de la Madera de la Asociación de Exportadores (ADEX), Erik Fischer Llanos, durante la 'IX Convención Internacional Forestal'.

Se debe indicar que en la actualidad existen edificios de 15 o 18 pisos de madera, por lo que este insumo cobra una connotación importante, ganando

terreno como una opción viable y sostenible frente a materiales tradicionales como el hormigón y el acero, especialmente en proyectos de gran escala.

Un ejemplo de uso de madera en la construcción es la torre Ascent, en Milwaukee, EE.UU. Inaugurada en el 2019, con 25 pisos y 86.6 metros de altura. Alberga departamentos y tiendas, confirmando su versatilidad.

Durante el evento, la U.S. Forest Service de la Agencia de los EE.UU. para el Desarrollo Internacional (USAID) mencionó los avances, retos y

oportunidades del crecimiento de la industria nacional con miras a posicionarse en ese mercado. Igualmente explicó los requisitos que las empresas deben cumplir, incluyendo las regulaciones del código de construcción del país.

“Tenemos un Acuerdo de Promoción Comercial que va más allá de un Tratado de Libre Comercio pues denota una disposición distinta en nuestra oferta. EE.UU. no solo busca materias primas, también está interesado en productos transformados que generen mayor valor económico”, añadió Fischer.

Además, destacó el progreso peruano en cuanto a la gobernanza forestal, resaltando la labor del Organismo de Supervisión de los Recursos Forestales y de Fauna Silvestre (Osinfor) en el control y administración de los recursos, pues se evidencian avances significativos y una mejora en los estándares de sostenibilidad y legalidad en el sector, lo que ayuda a posicionar a Perú como un proveedor confiable en los mercados internacionales.

“En medio de las adversidades, tenemos la misión de mostrar las múltiples oportunidades que los bosques ofrecen para generar desarrollo sostenible. La Amazonía representa el 61% del territorio peruano y, si gestionamos adecuadamente sus valiosos recursos, podemos ponerla en valor sin depredar ni afectar la biodiversidad”, concluyó el vocero gremial.

### Exportación peruana

Entre enero y octubre del 2024, los envíos madereros superaron los US\$ 72 millones 713 mil, experimentando una caída de -14% frente al mismo periodo del año anterior (US\$ 84 millones 561 mil).

La partida líder fue ‘madera perfilada excepto de ipé’ por US\$ 14 millones 780 mil, le siguió ‘las demás maderas tropicales



Algunas piezas de madera con valor agregado expuestas durante el evento.

**“En medio de las adversidades, tenemos la misión de mostrar las múltiples oportunidades que los bosques peruanos ofrecen para generar desarrollo sostenible”.** Erik Fischer Llanos

aserradas’ (US\$14 millones 379 mil), ‘demás maderas aserradas o desbastadas’ (US\$ 7 millones 709 mil), ‘madera moldurada de maderas tropicales’ (US\$ 5 millones 010 mil) y ‘demás madera en bruto’ (US\$ 4 millones 027 mil).

Los principales destinos fueron Francia (US\$ 12 millones 117 mil), EE.UU. (US\$ 11 millones 294 mil), China (US\$ 9 millones 742 mil), República Dominicana (US\$ 8

millones 884 mil), y México (US\$ 8 millones 769 mil). Completaron el top ten Vietnam, Dinamarca, Bélgica, Chile y Ecuador.

Cabe destacar que las exportaciones a EE.UU. crecieron un 44.1% en comparación con el año anterior (enero-octubre), reflejando una recuperación en la demanda y un renovado interés en los productos madereros peruanos. **S.C.C.**

### DATOS

La ‘IX Convención Internacional Forestal’, organizada por ADEX y PromPerú, con el apoyo institucional de USAID, tuvo como objetivo analizar las políticas clave para fomentar una industria forestal sostenible; así como compartir experiencias exitosas en manejo de bosques y explorar oportunidades comerciales y de inversión.

El evento contó con el auspicio del Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego (Midagri), el Servicio Nacional Forestal y de Fauna Silvestre (Serfor), Amazon Carbón, Maderacre Timber y Maderera Bozovich.

El oro es su producto estrella

# PUNO ENFRENTA EL DESAFÍO DE LA MINERÍA INFORMAL



En el Lago Titicaca, ubicado en la región Puno, se desarrolla la crianza de truchas.

**C**on una extensión aproximada de 72 mil km<sup>2</sup> y una población superior a 1 millón 172 mil habitantes, Puno se consolidó como la séptima región exportadora de Perú entre enero y octubre del 2024 sumando US\$ 3 mil 660 millones y logrando un incremento de 124.6% en comparación al mismo periodo del 2023 (US\$ 1,629 millones).

Según el Sistema de Inteligencia Comercial ADEX Data Trade, esta mejora se debió

esencialmente al rubro minero, que aportó US\$ 3 mil 641 millones y representó el 99.5% del total de la región. El oro (US\$ 3 mil 631 millones) lideró la oferta con una participación de 99.2%. Frente a lo obtenido en el 2023 (US\$ 1,566 millones), reflejó un aumento de 131.9%.

Pese a estas cifras, la minería informal sigue siendo un problema crítico. El presidente de la Asociación de Exportadores (ADEX), Julio Pérez Alván, comentó que más del 50% del

dinero generado por las economías ilegales en el país proviene de esta actividad, superando incluso al narcotráfico y otros ilícitos.

Opinó que el Registro Integral de Formalización Minera (Reinfo) ha sido un rotundo fracaso. “Desde el 2017, de los 87 mil mineros registrados a nivel nacional, solo se formalizó el 2.3%. Este dato refleja la ineficacia del sistema para integrar a estos actores a la economía formal”, afirmó.

Por su parte, el sociólogo y analista político, Julio Condori



El oro lideró la oferta exportadora de Puno.

## ***El oro (en bruto y sus concentrados) representó el 99.5% de las exportaciones de Puno entre enero y octubre del 2024.***

Cerdán, en declaraciones a la Red de Comunicación Regional (RCR), indicó que en Puno operan aproximadamente 100 mil mineros informales, 30 mil de los cuales están concentrados en La Rinconada.

La minería ilegal está estrechamente relacionada con la pobreza, ya que genera ineficiencia en la gestión de los recursos, acentúa la desigualdad social y perjudica actividades económicas legales como la agricultura.

De acuerdo con el informe 'Evolución de la pobreza en el Perú 2004-2023' del Instituto Peruano de Economía (IPE), Puno se ubicó en el 2023 como la cuarta región más afectada por la pobreza en el país, con un índice de 41.6% y aumentando 0.6 puntos porcentuales en comparación al 2022.

En el Índice de Competitividad Regional 2024, elaborado también por el IPE, esta región mantuvo su posición 20 (de 25), con un puntaje de 3.3 sobre 10. Este resultado evidencia limitaciones en pilares clave como institucionalidad,

ejecución de inversión pública, salud, educación e infraestructura.

### **Retos y oportunidades**

Puno enfrenta desafíos debido a su ubicación geográfica, haciéndola vulnerable a fenómenos climáticos como las heladas. Las bajas temperaturas, que pueden descender a 0°C o menos, afectan gravemente la producción agrícola al reducir el tamaño y volumen de los cultivos, dañar hojas, interferir en la polinización e incluso provocar bloqueos en las carreteras.

En enero del 2024, las localidades de Putina, Santa Rosa, Taraco, Juliaca, Laraqueri, Cabanillas, Acora, Ilave, Yunguyo, Desaguadero y Collao sufrieron el impacto de este fenómeno, que dañó sembríos de papa, quinua y haba, entre otros.

A fin de mitigar estos efectos, el Programa Agro Rural del Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego (Midagri) entregó kits de aplicación foliar a 430 agricultores. Además, en casos de emergencia, el Estado pone en marcha el Seguro Agrícola Catastrófico.

Otro problema de la región es el estrés hídrico, generado por bajas precipitaciones, lo que ocasiona complicaciones en la ganadería y agricultura, fuentes importantes de ingresos de la población.

El Gobierno Regional de Puno, mediante el Programa Regional de Riego y Drenaje (Prorridre), ejecutó proyectos clave para mejorar la infraestructura hídrica de la región. Uno de los más recientes fue el mejoramiento y ampliación del sistema de riego tecnificado en la provincia de Melgar, con una inversión superior a S/ 20 millones, que apunta a impulsar la productividad ganadera y agrícola.

### **Exportaciones no tradicionales**

Aunque la minería dominó la canasta exportadora de la región, el sector no tradicional evidenció un crecimiento de 28.7% en los últimos 5 años, aún cuando el monto siga siendo pequeño. A octubre del 2024 amasó US\$ 14 millones 500 mil, una elevación positiva de 42.3% frente al mismo periodo del 2023 (US\$ 10 millones 187 mil).

Su oferta está constituida por la quinua, que encabeza los envíos con US\$ 2 millones 865 mil y mostrando un alza de 155.2%, le sigue la cal viva (US\$ 1 millón 734 mil), habas (US\$ 1 millón 524 mil), harina de maca (US\$ 664 mil) y maíz para siembra (US\$ 661 mil).

El ranking de sus destinos fue liderado por EE.UU. (US\$ 3 millones 477 mil), Chile (US\$ 2 millones 454 mil), España (US\$ 1 millón 251 mil), Polonia (US\$ 1 millón 028 mil) y Bolivia (US\$ 824 mil).

Cabemencionar que entre enero y octubre del 2024 la agroindustria (US\$ 8 millones) mostró un desempeño destacado, creciendo 82.9%. Resaltaron productos como la quinua, habas, harina de maca, maíz blanco gigante, papas, raíces y tubérculos, cebollas, uvas, semillas y frutos oleaginosos, hortalizas de vainas secas y kiwicha. **S.C.C.**

TLC firmado en noviembre beneficiará las inversiones y el sector servicios

# HONG KONG, PUERTA ESTRATÉGICA AL ASIA



Una de las mejores vistas de Hong Kong hacia la Bahía Victoria.

**L**a suscripción del Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Perú y Hong Kong, firmado durante la Cumbre de Líderes del Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC), representa un hito para los empresarios peruanos interesados en expandir sus operaciones, pues esta Región Administrativa

Especial es un punto de acceso estratégico hacia China continental y el mercado asiático en general.

En materia de comercio transfronterizo de servicios, el acuerdo permite a las empresas operar en Hong Kong sin la necesidad de establecer presencia física, beneficiando principalmente a sectores como diseño, consultoría,

desarrollo de aplicaciones, entre otros.

“Este TCL nos pondrá en la mirada de las firmas hongkonesas y fomentará una mayor demanda de nuestra oferta exportable, además de atraer inversiones al país. Gran parte de los *traders* más relevantes se manejan a través de esta región con el objetivo de abastecer al gigante asiático”, destacó el director

## *Hong Kong es reconocido como un hub financiero global de primer nivel, ofreciendo a las empresas acceso a financiamiento y un sistema tributario simplificado.*

del Centro de Investigación de Economía y Negocios Globales de la Asociación de Exportadores (CIEN-ADEX), Edgar Vásquez Vela.

Según cifras del Sistema de Inteligencia Comercial ADEX Data Trade, entre enero y octubre del 2024, Hong Kong se ubicó en el puesto 23 del ranking de destinos de los envíos nacionales sumando US\$ 303 millones 126 mil, un incremento de 56.1% frente al mismo periodo del año anterior (US\$ 194 millones 155 mil).

Con una participación de 64.1%, el sector más importante fue la agroindustria, con despachos que superaron los US\$ 194 millones 224 mil. En segundo lugar, se ubicó la pesca tradicional (US\$ 41 millones 150 mil) y, en tercero, la minería (US\$ 34 millones 773 mil).

El ranking de productos peruanos lo lideran los arándanos (US\$ 138 millones 397 mil) con un crecimiento de 113.7% en comparación al mismo plazo del año anterior (US\$ 64 millones 767 mil).

Le siguió la harina de pescado (US\$ 41 millones 150 mil), uvas (US\$ 29 millones 952 mil), oro en bruto (US\$ 24 millones 665 mil), paltas (US\$ 21 millones 049 mil), minerales de plomo (US\$ 5 millones 591 mil), relojes de pulsera (US\$ 4 millones 141 mil), desperdicios de aluminio (US\$ 4 millones 100 mil), cinc sin alear (US\$ 2 millones 964 mil) y t-shirts de algodón (US\$ 2 millones 257 mil).

Por su parte, las importaciones procedentes

de Hong Kong, en el mismo periodo, ascendieron a US\$ 17 millones 228 mil. Esta oferta se constituyó principalmente por los demás tubos de los tipos utilizados en gaseoductos de hierro o acero, productos de hierro o acero laminados, celulares, etiquetas de papel o cartón impresas y espectrómetros de masa.

### **Potencial**

En agosto del 2024, ADEX organizó el evento 'Oportunidades comerciales Perú-Hong Kong: Nueva mirada al hub internacional asiático', con el apoyo de Invest Hong Kong, entidad gubernamental encargada de promover la inversión extranjera.

Durante la jornada, el jefe de Estudios Económicos e Inteligencia Comercial del CIEN-ADEX, Gabriel Arrieta Padilla, mencionó que los arándanos, pecanas, mandarinas, café en grano y quinua (agroindustria); harina de pescado, pota congelada y buche de pescado seco (pesca); t-shirts de algodón, hilados de pelo de alpaca y camisas de punta de algodón con cuello (textil y confecciones) y selenio en polvo (otros), tienen oportunidades para entrar a este destino.

Asimismo, se identificaron bienes que Hong Kong importa de otros países, pero no de Perú. Algunos son vino; preparaciones para salsas; productos de panadería, pastelería o galletería; productos para el cuidado de la belleza; perfumes y aguas de tocador; obras de arte; bolsos de materia textil, instrumental para medicina veterinaria y bisutería de material esmaltado.

"El TLC es una herramienta clave a fin de diversificar nuestro portafolio exportador y consolidar nuestra presencia en Asia", concluyó Arrieta Padilla. **S.C.C.**



El evento 'Oportunidades comerciales Perú-Hong Kong: Nueva mirada al hub internacional asiático' contó con la presencia de representantes de Invest Hong Kong.

Proyecto COIL conectó a estudiantes y docentes de ambas instituciones en un entorno virtual

# ADEX ESCUELA Y UNIMINUTO DE COLOMBIA IMPULSAN INTERNACIONALIZACIÓN

Con el objetivo de impulsar el desarrollo de habilidades clave en los exportadores de sus países, ADEX Escuela y la Universidad Minuto de Dios (Uniminuto) de Colombia llevaron a cabo el Proyecto Collaborative Online International Learning (COIL), titulado 'Entornos Empresariales Colombia-Perú'.

Esta innovadora iniciativa conectó a estudiantes y docentes de ambas instituciones en un entorno virtual. El jefe Académico de ADEX Escuela, Roberto Tanaka Escobar, destacó que les permitió adquirir conocimientos sobre comercio exterior, estrategias de exportación y herramientas para competir en mercados globales, alineándose con las necesidades de ambos sectores estratégicos de ambas economías.

Detalló que los estudiantes de administración de empresas identificaron las características empresariales, enfocándose en rubros como la minería, agro, comercio, educación e hidrocarburos.

"Este esfuerzo apuntala la competitividad de los futuros profesionales y destaca el rol de la educación como motor de crecimiento económico y de fortalecimiento de las



Estudiantes de ADEX Escuelas y Uniminuto de Colombia, colaboraron en un entorno digital a través de diversas herramientas tecnológicas.

exportaciones en la región", añadió.

Este enfoque no solo facilita a los estudiantes adquirir competencias interculturales y habilidades de trabajo en equipo en entornos globales, –puntualizó–, sino que también les brinda la oportunidad de conectar con colegas de diferentes contextos, lo cual enriquece su formación académica y profesional

Afirmó que, gracias a esta iniciativa novedosa, los estudiantes de Uniminuto y ADEX Escuela tuvieron la oportunidad de aprender de los expertos de otras culturas, lo cual además de enriquecer su conocimiento, también les permite ser más

competitivos en un mercado laboral cada vez más globalizado.

El éxito de esta primera edición del Proyecto COIL –continuó–, abre las puertas a futuras colaboraciones entre las dos instituciones, con la mirada puesta en seguir integrando la internacionalización en el currículo académico y continuar fortaleciendo la formación integral de los estudiantes de ADEX Escuela.

"También representa una clara tendencia en la educación superior hacia la colaboración internacional, utilizando la tecnología para derribar barreras geográficas y culturales y abriendo nuevas oportunidades de aprendizaje en un mundo

## El objetivo es identificar las características empresariales de ambos países y fortalecer el networking de los estudiantes de ADEX Escuela y docentes y alumnos de la Universidad Uniminuto de Colombia.

### EL DATO

Las herramientas TIC utilizadas en el Proyecto COIL fueron zoom, Teams, Meet, Slack, Gather Town, Whatsapp y Google Traductor.

cada vez más interconectado”, finalizó.

### Proyectos conjuntos

En opinión del líder de Internacionalización de Uniminuto, Herminio Pabón Trujillo, el objetivo de esta iniciativa fue que estudiantes y docentes de ambos países trabajen en proyectos conjuntos relacionados con el entorno empresarial de Colombia y Perú, utilizando plataformas digitales

que facilitaron la colaboración en tiempo real.

“La metodología del proyecto COIL incluyó una serie de actividades en las que los estudiantes trabajaron de manera conjunta y guiados por docentes de ambas instituciones, lo que permitió a los participantes desarrollar proyectos y abordar temas de relevancia, adaptados al contexto peruano y colombiano”, detalló.

Además de fortalecer las competencias académicas y profesionales, el proyecto COIL también brindó a los estudiantes la posibilidad de ampliar su red de contactos profesionales a nivel internacional. “Esta colaboración no solo fomenta el intercambio de conocimientos, sino que también facilita la construcción de relaciones que pueden perdurar más allá de la duración del proyecto”, dijo.

**F.H.Q.**

## EXPERIENCIAS DE APRENDIZAJE COLABORATIVO ENTRE PERÚ Y COLOMBIA

**Masterclass sobre Trabajo Colaborativo:** Se abordó la colaboración empresarial entre Colombia y Perú; experiencias, retos y éxitos del intercambio de conocimiento, brindando a los estudiantes una perspectiva práctica de los desafíos y oportunidades en los negocios transnacionales.

**Clase Espejo:** Se centró en las empresas colombianas con la conferencia del docente de Uniminuto, William Espinel. Estudiantes de ambas instituciones trabajaron en grupos para identificar y comparar las características de las empresas de Colombia y Perú, promoviendo un análisis entre los entornos empresariales de ambos países.



Las sesiones fueron online y en ellas se analizaron las características empresariales de cada país.

**Socialización y Conferencia:** Se presentaron las características empresariales de cada país y se ofreció la conferencia “Cómo afecta la informalidad al desarrollo de los negocios en

Perú”, a cargo del docente de ADEX Escuela, Miguel Lladó Hernández, quien profundizó en los retos de la informalidad en el desarrollo empresarial peruano.

Alumno de ADEX Escuela ofreció un discurso

# PALABRAS DE LA NUEVA GENERACIÓN PARA JULIO VELARDE FLORES



En el marco de la charla magistral ‘Perú en el escenario global: perspectivas económicas 2025’, en la que el presidente del Banco Central de Reserva (BCRP), Julio Velarde Flores, dio cátedra a la comunidad exportadora, el alumno de ADEX Escuela, Manuel Arrunátegui Salazar, primer puesto de su promoción en la carrera de Administración de Empresas, le dedicó un emotivo discurso.

“Dr. Velarde, quiero reconocer y valorar profundamente su destacado liderazgo como presidente del Banco Central de Reserva del Perú, institución que juega un papel fundamental en el desarrollo económico de nuestro país”, expresó.

Agregó que, a lo largo de su formación académica, aprendió que el éxito de cualquier empresa o institución depende de una gestión eficiente, de un compromiso con la estabilidad y de una visión estratégica orientada al bienestar colectivo, por lo cual consideró el trabajo de Velarde Flores al frente del BCRP como un modelo de



1.

perseverancia, seriedad y claridad en la toma de decisiones, lo cual es vital para mantener la estabilidad macroeconómica del Perú.

“El impacto que su gestión tiene en el Perú es una muestra palpable de que con dedicación, visión y amor por el país podemos generar un cambio positivo y contribuir al desarrollo. En nombre de la comunidad educativa a la que pertenezco le agradezco su valiosa contribución al bienestar de nuestra nación y por ser un referente de compromiso y excelencia”, concluyó.

**J.H.R.**



2.



3.

**1** — El discurso del alumno Manuel Arrunátegui Salazar emocionó a los asistentes.

**2** — El presidente de ADEX, Julio Pérez Alván; el presidente del BCRP, Julio Velarde Flores, y el alumno Manuel Arrunátegui Salazar.

**3** — El equipo de los Centros Académicos de ADEX y varios alumnos posan junto a Julio Pérez Alván y Julio Velarde Flores.

Logística Internacional en ADEX Global Learning

# UN DIPLOMADO CON VISIÓN DE FUTURO



Desde el 2006, el Diplomado en Logística Internacional de ADEX Global Learning se consolida como un referente en la capacitación de profesionales y emprendedores en el comercio exterior. Este programa responde a las demandas actuales del mercado y prepara a sus estudiantes a fin de enfrentar los retos estratégicos del sector.

“La logística internacional es una herramienta estratégica para la competitividad empresarial. Nuestro diplomado no solo capacita en habilidades técnicas, sino también en la toma de decisiones clave en un entorno globalizado,” indicó la jefa académica de ADEX Global Learning, Jesús Reyes Rivera.

El programa –continúa– está dirigido a administradores, contadores, ingenieros y especialistas en el rubro, quienes buscan optimizar las operaciones internacionales de sus organizaciones. Asimismo, beneficiará a los interesados en fortalecer sus competencias en el campo, permitiéndoles reducir costos, mejorar los tiempos de entrega y hacer que sus negocios sean más competitivos.

El diplomado abarca temas esenciales como los fundamentos de la logística internacional, la gestión de operaciones logísticas, el transporte internacional de carga y la cadena de distribución física internacional.

“Cada uno de estos aspectos se aborda desde un enfoque práctico y estratégico que incluye el análisis de casos reales, en los



El Diplomado en Logística Internacional cuenta con 4 módulos y 90 horas académicas.

*Desde su inicio en el 2006, el Diplomado en Logística Internacional de ADEX Global Learning cuenta con casi 2 mil egresados.*

que los participantes resuelven problemas concretos y aplican lo aprendido desde el primer día en sus empresas”, explicó Reyes Rivera.

## Chancay

Este 2024, el programa se actualizó con el objetivo de alinearlos a las tendencias actuales del comercio global, como la digitalización de

los procesos logísticos y las nuevas exigencias en sostenibilidad.

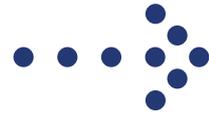
Por todo ello, los egresados pueden afrontar los retos que traerá el nuevo megapuerto de Chancay, el cual transformará la cadena de suministro en Perú y abrirá nuevas oportunidades al comercio exterior peruano.

“El diplomado tiene el potencial de convertirse en el catalizador para que profesionales y empresas maximicen los beneficios del terminal, no solo optimizando sus operaciones, sino también posicionándose como líderes en el comercio internacional. Asimismo, asegurará que el impacto del puerto se traduzca en un desarrollo sostenible y competitivo” enfatizó.

Finalmente, Reyes Rivera puntualizó que gracias a este enfoque estratégico se refuerza la relevancia del diplomado y su valor como herramienta de desarrollo profesional y empresarial. **J.H.R.**

Clave para escalar el negocio

# INTELIGENCIA ARTIFICIAL: EL PRESENTE DE LOS SERVICIOS LOGÍSTICOS



Con el objetivo de proporcionar herramientas innovadoras que impulsen el crecimiento de los agentes logísticos, la Gerencia de Servicios e Industrias Extractivas de la Asociación de Exportadores (ADEX), organizó el webinar ‘Impacto de la Inteligencia Artificial en Servicios Logísticos’, presentado por Lima Cargo City.

“La inteligencia artificial (IA) conecta todos los hilos de información que cada jefatura produce, logrando así una visibilidad transversal real de la cadena de suministro”, destacó el asesor especializado en IA y expositor del evento, Claudio Crescentini.

En este sentido, identificó que actualmente puede usarse en servicio al cliente,

gestión de recursos, gestión de inventario automatizada, gestión del tráfico en tiempo real, seguimiento de envíos, optimización de espacios, precios dinámicos, entre otros.

Estas aplicaciones permiten realizar actividades críticas como la predicción de demanda, planificación de suministros, optimización de rutas, logística inversa y la gestión operativa, lo cual genera una mejora significativa en eficiencia y competitividad.

El especialista destacó cómo los principios de las ‘7C de la logística’ (producto correcto, cantidades correctas, condiciones correctas, almacén correcto, tiempo correcto, cliente correcto y costo correcto) se fortalecen mediante la automatización.

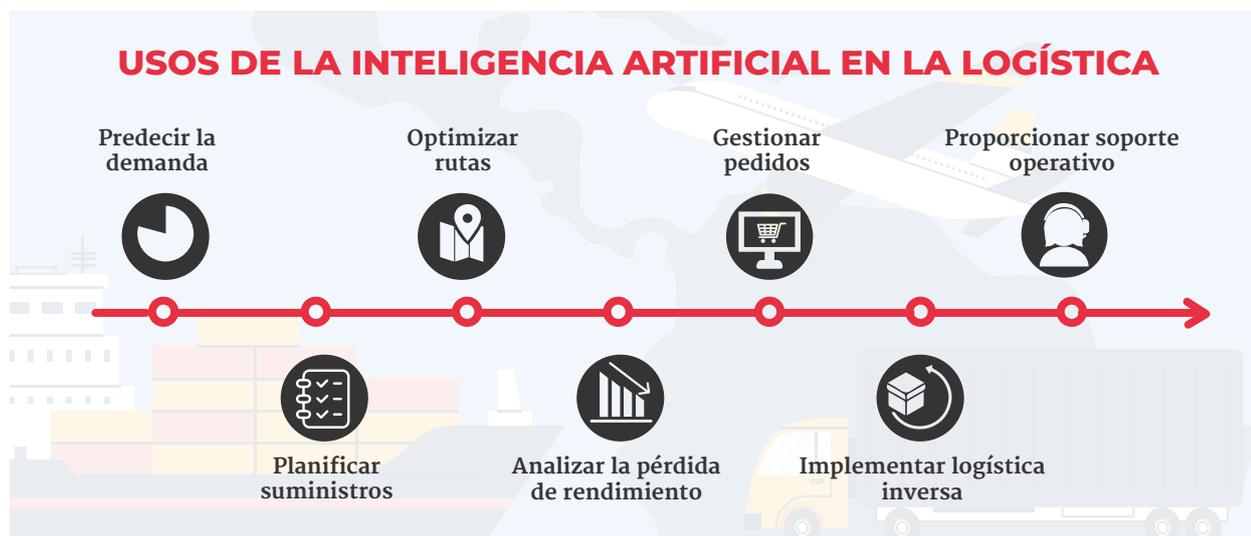
“Un asistente digital inteligente puede ejecutar órdenes

nuevas, responder consultas sobre promociones, precios, *stock*, ofrecer recomendaciones de compra, gestionar cotizaciones y realizar muchas otras tareas de forma ininterrumpida, las 24 horas, los 7 días de la semana”, señaló.

Además, enfatizó que la IA tiene la capacidad de aprender del lenguaje y comportamiento de los colaboradores, ofreciendo respuestas más personalizadas y ajustadas a las necesidades específicas de cada usuario.

“La Inteligencia Artificial no solo mejora la productividad, también permite escalar vertical y horizontalmente con el mismo costo de estructura. Ignorar esta tecnología podría dar ventaja a la competencia, que podría captar a sus clientes con costos mucho más competitivos”, finalizó.

**S.C.C.**



En alianza con Sunafil

# ADEX CAPACITA EN PROCEDIMIENTOS INSPECTIVOS Y SANCIONADORES



En una alianza clave para fortalecer el cumplimiento normativo en las empresas peruanas, la Asociación de Exportadores (ADEX), en colaboración con la Superintendencia Nacional de Fiscalización Laboral (Sunafil), organizó una capacitación sobre el proceso inspectivo y sancionador.

Este evento estuvo dirigido a exportadores interesados en optimizar la gestión laboral en sus organizaciones. Durante la sesión, la especialista de Sunafil y abogada experta en derecho corporativo y laboral, Mariela Ceballos Dávila, destacó la importancia de estas capacitaciones. “El cumplimiento no solo evita sanciones, sino que también fortalece las relaciones laborales y garantiza un ambiente seguro y justo en los trabajadores”, explicó.

Enfatizó la relevancia de mantenerse al día con las comunicaciones de Sunafil, como las cartas inductivas sobre seguridad laboral y formalización de trabajadores. Además, explicó que la institución puede realizar inspecciones laborales sin necesidad de denuncia previa, a través de operativos sorpresivos con el objetivo de verificar el cumplimiento de las normas.

Indicó que las infracciones laborales se clasifican como leves, graves y muy graves, con multas que oscilan entre los S/ 257 mil y S/ 1,030 dependiendo del tamaño de la empresa y la gravedad de la infracción. “Por ejemplo, el trabajo infantil puede generar sanciones de hasta S/ 257 mil 500 en microempresas y S/ 1 millón 030 mil soles en grandes empresas”, señaló.

En ese sentido precisó que el procedimiento inspectivo incluye denuncias verbales o presenciales, visitas de inspección y requerimientos de información. Por lo cual, Ceballos pidió a los exportadores revisar constantemente su casilla electrónica a fin de estar al tanto de las comunicaciones de Sunafil y garantizar el cumplimiento de las normativas laborales para proteger tanto a sus trabajadores como a sus intereses comerciales..

**F.H.Q.**

**EL DATO**

Sunafil también pone a disposición de las empresas el aplicativo ‘Sunafil en tus manos,’ que permite registrar denuncias, hacer seguimiento de trámites y consultas normativas laborales.

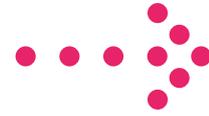
## FACULTADES DE LOS INSPECTORES DE SUNAFIL



# TODO POR EL 'SÍ'

**Por: Koenraad Van Gool Santaolalla**

Docente de ADEX Escuela



*Uno de los textos más influyentes en negociación es, sin duda, 'Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In' (Obtenga el sí: El arte de negociar sin ceder), el cual introduce el modelo de negociación basada en principios, que se centran en intereses en lugar de posiciones, fomentando acuerdos mutuamente beneficiosos.*

Roger Fisher y William Ury, sus autores, presentan en su libro un método práctico y efectivo para negociar, enfocado en alcanzar acuerdos mutuamente beneficiosos sin necesidad de ceder en los intereses fundamentales. El enfoque se basa en 4 principios clave:

## **Personas y problemas por separado**

Es esencial separar a las personas del problema en sí. Los sentimientos, emociones y relaciones personales pueden entorpecer una negociación. Al abordar los problemas de manera



objetiva y sin personalizarlos, se facilita la búsqueda de soluciones.

## **Concentrarse en los intereses, no en las posiciones**

En lugar de aferrarse a una posición inicial, es crucial identificar los intereses subyacentes de cada parte. Al comprender qué es lo que realmente importa para cada uno, se abren nuevas posibilidades para encontrar soluciones creativas que satisfagan esas necesidades.

## **Inventar opciones de mutuo beneficio**

La negociación no tiene porque ser un juego de suma cero, donde una parte gana y otra pierde. Al buscar opciones que beneficien a ambas partes, se pueden crear acuerdos más duraderos y satisfactorios.

## **Insistir en criterios objetivos**

Para evaluar las opciones y llegar a un acuerdo justo, es importante basarse en criterios objetivos y externos, como leyes, estándares de la industria o precedentes. Esto evita que las negociaciones

se conviertan en una batalla de voluntades.

Para aplicarlos, lo primero es empezar con una escucha activa, mostrando un genuino interés en la perspectiva de la otra parte. En segundo lugar, ser creativo para explorar diferentes opciones y estar dispuesto a pensar fuera de la caja. Tercero, apoyarse en expertos; y finalmente, tener calma y ser flexible, pues con negociaciones que pueden ser tensas, mantener una actitud positiva y estar dispuesto a hacer concesiones es determinante.

En resumen, 'Obtenga el Sí' ofrece un enfoque estratégico y humano para la negociación. Al aplicar estos principios, podrán mejorar las habilidades de negociación y alcanzar acuerdos más satisfactorios en cualquier ámbito de la vida.

**Referencias: William Ury y Roger Fisher. (2011). Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In. Gestión 2000.**



**Miguel Lladó**  
Docente de ADEX Global Learning

## Propuesta de valor: Clave para el éxito



**E**n un mercado global cada vez más competitivo, el desarrollo de una propuesta de valor sólida y diferenciada permite a las empresas destacar entre la competencia y atraer nuevos compradores. ¿Qué es? Es una promesa, una declaración clara y concisa al cliente del porqué debería elegir tal producto o servicio en lugar de los de la competencia. No es solo enumerar las características, es resaltar los beneficios que obtendrá al adquirirlo.

Los consumidores tienen acceso a una amplia gama de opciones y buscan productos y servicios que satisfagan sus necesidades de manera única. Para diferenciarse, las empresas pueden:

**Innovar:** Desarrollar o mejorar significativamente productos y servicios. La creatividad es importante, pero no suficiente. El manejo correcto de los datos e información que sustentan el proceso creativo es un aspecto crítico. La representatividad, validez y confiabilidad de la información deben ser evaluadas.

**Personalizar:** Adaptar los productos y servicios a las necesidades específicas de cada cliente. Testearlos debe ser un paso ineludible. ¿Quién mejor que ellos mismos para evaluarlos?

**Crear una marca fuerte:** Desarrollar una marca que comunique los valores y la personalidad de la empresa. La

identidad no necesariamente es imagen, por ello se debe plantear un proceso de posicionamiento de nuestra propuesta de valor y el relacionamiento correcto con la marca, entendiendo que debe tener los siguientes elementos: promesa de marca, beneficios emocionales y funcionales, personalidad de la marca y los *plus points*. No es sólo un 'nombre', es un concepto relacionado a la propuesta de valor que responde a las necesidades concretas del mercado objetivo.

Es importante recordar que, si queremos ingresar a un mercado con marca propia, se debe evaluar los costos y los cambios en los procesos de comercialización e inversiones adicionales. Por ejemplo, una cadena de tiendas de conveniencia podría recibir nuestro producto con marca propia, pero a concesión y solicitando que invirtamos en promoción.

**Ofrecer un excelente servicio al cliente:** Superar las expectativas en cada interacción. Diseñar el proceso de servicio es importante y para ello hay muchas herramientas, como los *blueprints*, diagramas de flujo, mapas de servucción, etc. Se puede analizar el proceso completo

de atención al cliente para evaluar viabilidad, tiempo y costos de cada etapa.

Según el International Trade Center, si tenemos un producto de difícil diferenciación, deberíamos pensar en tres posibles soluciones: buscar la diferenciación en el origen del producto (Maíz del Valle Sagrado de los Incas), en el proceso de producción (producto artesanal), o en su sustento social (ayuda a comunidades). Estos factores pueden combinarse y lograr una diferenciación relevante, de difícil imitación por la competencia.

### La Sostenibilidad: una ventaja competitiva

Es una prioridad para los consumidores y las empresas. Los productos y servicios sostenibles no solo benefician al medio ambiente, también pueden generar una mayor lealtad de los clientes y mejorar la reputación de la marca. Es común que en los países del primer mundo los consumidores paguen más por estos productos.

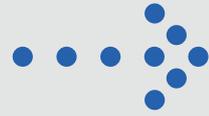
Al incorporar la sostenibilidad en su propuesta de valor, las empresas pueden reducir sus costos, aumentar la eficiencia y atraer a nuevos clientes, pues los consumidores cada vez buscan más productos y servicios respetuosos con el medio ambiente. En palabras de Michael Porter, la estrategia competitiva es saber ser diferente, no ser mejor.

Finalmente, debo indicar que la propuesta de valor es una herramienta fundamental para las empresas exportadoras. Al desarrollar una propuesta de valor sólida, diferenciada y sostenible, aumentarán su competitividad, atraerán nuevos clientes y construirán relaciones a largo plazo.

#### Bibliografía

- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing Management*. Pearson
- Osterwalder, A., Pigneur, Y., & Smith, A. (2014). *Value Proposition Design: How to Create Products and Services Customers Want*. John Wiley & Sons
- Porter, M. E. (1985). *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. Free Press.
- Sánchez, L. (2023). *Planeación Estratégica para mipymes*. Ediciones de la U.
- Stonig, J., Schmid, T., & Müller-Stewens, G. (2022). From product system to ecosystem: How firms adapt to provide an integrated value proposition. *Strategic Management Journal*, 43(9), 1927–1957. <https://doi.org/10.1002/smj.3390>

## RECONOCEN A ADEX POR SU FIRME APOYO A LA PROMOCIÓN DE LA INDUSTRIA



*Durante la ceremonia de reconocimiento 'Aliados por el desarrollo de la industria en el Perú' organizada por la Sociedad Nacional de Industrias (SNI), se distinguió a la Asociación de Exportadores (ADEX) por su firme apoyo a la promoción de la industria como un pilar esencial para el desarrollo económico y social del país.*

El presidente del gremio, Julio Pérez Alván, recibió el reconocimiento de manos de la presidenta de la República, Dina Boluarte Zegarra, y del presidente de la SNI, Felipe James Callao. La ceremonia tuvo como propósito fomentar la inversión, la innovación y el fortalecimiento de las capacidades productivas de las instituciones gremiales a nivel nacional.

## ADEX RECIBE AL EMBAJADOR DE LA UNIÓN EUROPEA EN PERÚ



*El presidente de la Asociación de Exportadores (ADEX), Julio Pérez Alván, sostuvo un encuentro estratégico con el embajador de la Unión Europea en el Perú, Jonathan Hatwell, a fin de fortalecer lazos de cooperación y trazar una visión conjunta en temas clave como el desarrollo comercial, las inversiones y la sostenibilidad.*



También participaron el asesor económico y comercial de la Delegación de la Unión Europea en el Perú, Andrés Palacios Gálvez; la gerenta de Relaciones Institucionales y Convenios de ADEX, Ysabel Segura Arévalo; y la gerente de Servicios al Comercio Exterior e Industrias Extractivas de ADEX, Lucía Rodríguez Zunino.

Especialistas en  
**Negocios  
Globales**



**DIPLOMADOS**

**CURSOS Y TALLERES**

Hasta:

**30%**

de descuento por  
pagos al contado

**NUEVOS DIPLOMADOS**

-  Gestión de Operaciones con Enfoque Lean
-  Logística Internacional
-  Gestión de la Cadena de Suministros
-  Gestión para la Seguridad de la Cadena Logística



**Comercio y Negocios**  
Diplomado Internacional



**Agroexportaciones**  
Diplomado Internacional



**Administración Estratégica**  
Diplomado Internacional



**Marketing Digital**  
Diplomado Internacional



**Gestión y Operatividad Aduanera**  
Diplomado Internacional



**Programa de Importaciones 360**  
Diplomado



**Administración Marítima Portuaria**  
Diplomado



**Curso Auxiliar de Despacho Aduanero**



**Gestión Comercial y Ventas**



**Dropshipping para Emprendedores**



**Curso Liquidador de Despacho Aduanero**



**Importación Estratégica**



**Inteligencia Artificial para la Cadena de Suministros**



**Curso Comercio Internacional**



**Excel paso a paso para Emprendedores**



**Representante de Ventas Agro**



**ADEX**  
ESCUELA

**LLEGA**



**ADEX AHORA ES  
ESCUELA DE  
NEGOCIOS GLOBALES**



**OBTÉN TU BACHILLER PROFESIONAL  
EQUIVALENTE AL UNIVERSITARIO  
EN SOLO 2 AÑOS Y 8 MESES\***



Más información



**997 532 059**



**[adex.edu.pe](https://adex.edu.pe)**

\*Estudiando ciclos continuados y dependiendo del mes de inicio de clases.