

Índice

<h3>2</h3>	<p>EDITORIAL: DE PRONÓSTICOS A PLANES DE ACCIÓN</p> <p>Ante el incierto panorama que nos depara el 2012, la Asociación de Exportadores seguirá trabajando en la identificación de oportunidades, promoviendo el desarrollo de mercados y nuevos productos, para lo cual sostendrá agendas de trabajo con los diversos ministerios relacionados al sector tal y como quedó acordado en una reunión con presidente del Consejo de Ministros, Oscar Valdés.</p>	
<h3>3</h3>	<p>NOTICIAS: CANAL DE CONTROL</p> <ul style="list-style-type: none"> • El plan futuro. • Acelerar nombramientos. • El contagio. 	
<h3>4</h3>	<p>TEMA CENTRAL: EXPORTACIONES A EE.UU. DESCENDIERON 3.2% A NOVIEMBRE DEL 2011</p> <p>El presidente de la Asociación de Exportadores (ADEX), Juan Varilias, expresó su preocupación por las cifras que registraron nuestros envíos al país norteamericano entre enero y noviembre del 2011. Al respecto, confió que en el marco de la alianza pública - privada, los empresarios y las autoridades competentes intensifiquen sus labor de promoción.</p>	
<h3>5</h3>	<p>EL PROTAGONISTA: SANDI S.A.C. LANZA AL MERCADO NUEVA PRESENTACIÓN DE PISCO</p> <p>Diana Morales, gerente general de la empresa Sandi Servicios Generales S.A.C., incursiona en el segmento de licores a través de nuevo producto "S'cream Pisco", que proyecta comercializar en el mercado nacional e internacional.</p>	
<h3>6</h3>	<p>SÍNTESIS DE NORMAS LEGALES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Instituyen a nivel nacional la celebración del "Día del Cacao y Chocolate", el día primero de cada año. • Entrada en vigencia del "Protocolo entre la República del Perú y el Reino de Tailandia para acelerar la liberación del comercio de mercancías y la facilitación del comercio y sus protocolos adicionales". 	
<h3>7</h3>	<p>GPS GREMIAL</p> <ul style="list-style-type: none"> • Charla informativa. • Cambios en la región norte. • Más movidas. • PromPerú presentó plan operativo 2012. 	
<h3>8</h3>	<p>LA PÁGINA DEL ASOCIADO</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nos escriben... • Nuestros asociados en la noticia. 	



BOLETÍN QUINCENAL PERU EXPORTA
PRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN DE EXPORTADORES
 Juan Manuel Varilias Velásquez
DIRECTOR
 Juan Carlos León Siles
EDITORA
 Rosa L. Chávez Venegas

CONSEJO EDITORIAL
 Carlos González Mendoza
 Juan Carlos León Siles
REDACTORES
 Jessica R. Meza Muñoz
 Candy Granados Dominguez
 Oscar J. Montalvo Limay
 Edwin Panomino

DISEÑO Y DIAGRAMACIÓN
 Oscar J. Montalvo Limay
COLABORADORES
 Enith Montes Gonzalez
 Dessiré Valdéz Pérez
 Carlo Valencia Villavicencio



DE PRONÓSTICOS A PLANES DE ACCIÓN

Como es natural, la llegada del fin de año trae consigo los balances y pronósticos para el tiempo venidero. Nosotros también lo hemos hecho. Consideramos que el 2011 estuvo lleno de incertidumbre y a la vez fue un período en el que el exportador, una vez más, ha demostrado su alta capacidad para responder a los desafíos comerciales, económicos y políticos, logrando un crecimiento de 30%, sentando fundamentos para una nueva estrategia de crecimiento basada en la diversificación.

También es habitual que al empezar el 2012, el común de las personas trate de valerse de diversos medios para conocer su futuro, de adivinar qué le va a pasar. En este aspecto, el empresario tiene que marcar una diferencia porque, si bien es cierto, construye escenarios y se forma expectativas, lo fundamental es que elabora un plan de acción en función de sus metas y hace frente a los obstáculos y condiciones adversas para evitar que los malos pronósticos se hagan realidad.

De este modo, si las predicciones técnicas para este año nos dicen que la crisis internacional cambiará la tendencia creciente de las exportaciones y que al cierre de diciembre próximo podríamos sufrir una caída, la respuesta proactiva a este escenario es adoptar medidas que reviertan esa tendencia hacia un crecimiento.

En ese sentido, no hacemos un pronóstico para participar en un concurso de precisión agorera, por el contrario, hacemos una proyección para definir estrategias, a fin de que los augurios no se cumplan. Los empresarios preferimos proponernos metas y hacer todos los esfuerzos por cumplirlas.

ADEX orienta sus acciones en ese sentido, por eso, más importante que saber qué nos deparará el 2012, es el plan de acción que realizaremos. Lo más resaltante es que todos nuestros recursos técnicos y profesionales estén orientados a la identificación de oportunidades, que promovamos el desarrollo de mercados y de productos nuevos, que redoblemos esfuerzos para superar los obstáculos que nos colocan nuestros vecinos; y, que trabajemos estrechamente con MINCETUR y PROMPERU para multiplicar nuestros esfuerzos.

Otra línea de acción interesante es la de mejorar la competitividad de las exportaciones. Para eso tenemos un sistema de trabajo que nos permite recoger la problemática de nuestros asociados y elaborar agendas de trabajo sectoriales con las instancias públicas llamadas a resolver estos problemas.

A propósito de ello, debemos informar que ya tuvimos una importante reunión con el Presidente del Consejo de Ministros, Óscar Valdés, a quien le expusimos nuestro plan de acción a partir del cual se ha coordinado agendas para trabajar con todos los ministerios vinculados a la exportación.

Dentro de esa misma estrategia, se está trabajando en la descentralización de ADEX y en la construcción de alianzas de trabajo para llevar a todas las regiones del país instrumentos de formación técnica, profesional, empresarial y de planeamiento. De este modo, queremos contribuir a que la exportación sea una oportunidad para todos.

JUAN MANUEL VARILIAS
Presidente de ADEX

EL PLAN FUTURO



Para este 2012, el ministro de Economía y Finanzas, Luis Miguel Castilla, mencionó que tendrá por objetivo mejorar la calificación crediticia del Perú como una estrategia para continuar con el crecimiento económico del país. Hay que señalar que el año pasado recibimos el espaldarazo de dos renombradas agencias.

El primer reconocimiento fue otorgado por Standard & Poor's en agosto del año pasado cuando elevó la calificación crediticia del Perú en moneda extranjera de BBB- a BBB, al igual que Fitch Ratings, agencia que también nos otorgó una calificación BBB a BBB+ de la deuda de largo plazo en moneda nacional. Esperamos que los buenos deseos del ministro Castilla se concreten en beneficio de todo el país.

ACELERAR NOMBRAMIENTOS



La situación de las oficinas económicas en el extranjero así como la designación de los consejeros económicos comerciales deben ser tomadas como prioridad por el gobierno peruano, pues esos puestos son estratégicos para ayudar en la diversificación de los destinos de las exportaciones peruanas.

En ese sentido, el presidente de ADEX, Juan Varilias Velásquez, solicitó a las autoridades culminar a la brevedad posible con la designación de todos esos representantes. "Necesitamos profesionales idóneos y calificados que puedan ser los socios estratégicos de los exportadores peruanos", señaló.

EL CONTAGIO



La crisis que experimenta la UE podría transmitirse a través de los bancos de ese continente que tienen filiales en América Latina, comentó el director del Departamento del Hemisferio Occidental del Fondo Monetario Internacional (FMI), Nicolás Eyzaguirre, quien además dijo que conforme se agrave la recesión los efectos se sentirían con mayor fuerza en los países latinos.

Afirmó que la región ha demostrado un buen manejo de los efectos en la pasada crisis internacional del 2008, pero que la constante morosidad económica en los países desarrollados impedirá incrementar su tasa de crecimiento en este año (prevista en 4%). "Muchos de los bancos de la zona euro mantienen una cuarta parte de los activos bancarios de los países latinoamericanos, los cuales vienen adoptando políticas de crédito más conservadoras", añadió.


2012
expoalimentaria
19/21 Set. Perú

la feria
de
alimentos
más
importante
de la
región

Contacto

Tel: 618-3333 Anexos: 4403 / 4206
expoalimentaria@adexperu.org.pe

www.expoalimentariaperu.com

Organizador



Preocupación en el sector exportador

EXPORTACIONES A EE.UU. DESCENDIERON 3.2% A NOVIEMBRE DEL 2011

El presidente de la Asociación de Exportadores (ADEX), Juan Varilias Velásquez, alertó que a pesar de que los recientes indicadores económicos de EE.UU. son alentadores, aún existe la posibilidad de un contagio de la recesión de Europa y una eventual crisis financiera, lo que agravaría la situación de nuestras exportaciones que a la fecha ya se han visto afectadas.

Como muestra, las cifras entre enero y noviembre del 2011 (US\$ 5,224 millones) indican que nuestros envíos al país del norte sufrieron un descenso de 3.2% respecto a similar periodo del 2010. Las caídas se presentaron en siete meses; si bien se empezó el 2011 con el pie derecho, en los meses sucesivos el panorama fue cambiando, en marzo cayó 9%, en abril 37%. En junio la caída fue de 19%, mientras que en julio fue de 11%. Setiembre, octubre y noviembre decrecieron en 2%, 5% y 25%, respectivamente.

El líder de los exportadores explicó que si bien los recientes indicadores económicos de EE.UU. revelan un mejor panorama, lo cierto es que uno de los puntos críticos en su economía es el diseño de la política fiscal. Hasta el momento su Gobierno opta por mantener una política expansiva para lograr un mayor crecimiento y una mejora del empleo, pero existen presiones políticas del partido Republicano para que se hagan ajustes fiscales que podrían afectar el crecimiento económico del 2012.

En ese sentido, comentó que en el marco de la alianza público-privada los empresarios y las autoridades económicas deben intensificar las labores de promoción de nuestras

exportaciones, sobre todo de las que tienen valor agregado pues su evolución dependerá del progreso económico interno de EE.UU., en especial de la recuperación del empleo, el cual, en caso de consolidar su recuperación, nos brindará una importante oportunidad.

“Otro de los escollos que dificulta la penetración de nuestros productos al mercado norteamericano es el debilitamiento de su moneda la cual encarece nuestros productos en dólares”, comentó. Además detalló que la evolución de las exportaciones Tradicionales dirigidas al mercado norteamericano estará influenciada por el precio de los minerales que responde a condiciones del mercado internacional y la reorientación de nuestras ventas a otros países como China y Suiza.

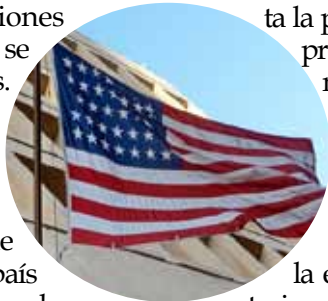
EXPORTACIONES EN NOVIEMBRE

ADEX informó que solo en noviembre del 2011 nuestros envíos (US\$ 434 millones) descendieron en 24.7% en comparación con igual mes del

2010 (567.4 millones). La caída fue por las menores ventas de “Petróleo y Gas Natural” (-58.9%) y “Minería Tradicional” (-48.5%). Asimismo, el subsector “Pesca Tradicional” descendió en 18.4%, y el “Agro Tradicional” avanzó 27.3%.

Por su parte, las exportaciones del sector No Tradicional a EE.UU. crecieron 7.5% en noviembre del 2011 en comparación con el mismo mes del año previo; sin embargo al ver el desempeño por subsectores se tuvo que el “Textil” cayó en 27.3%, lo mismo que “Siderúrgico y Metalúrgico” (-20.1%).

También el subsector “Varios” que incluye productos de artesanía, joyería y otros, descendió en 36.7%, al igual que “Maderas” (-10%). Por su parte, los rubros “Químico”, “Pesca” y Prendas de Vestir”, mostraron variaciones de -8.9%, -8.5% y -0.2%. Las agroexportaciones No Tradicionales registraron en noviembre del 2011 un crecimiento de 20%. “Este panorama nos revela que debemos sumar esfuerzos para seguir diversificando nuestros mercados y blindar las exportaciones”, expresó.



Empresa diversifica su producción

SANDI S.A.C. LANZA AL MERCADO NUEVA PRESENTACIÓN DE PISCO

Acorde a las nuevas exigencias de un mundo competitivo, la empresa Sandi Servicios Generales S.A.C., que actualmente produce y exporta joyas, diversificó su producción y ahora también incursiona en el rubro de licores, lanzando al mercado pisco y cremas de pisco, bajo la marca "S'cream Pisco".

Su gerente general, Diana Morales, explicó que ello es posible gracias a la alianza estratégica con Manuel Guerra, quien es su gerente de Ventas. "Nuestro objetivo es darle mayor valor agregado a nuestra 'Bebida de Bandera'. En el caso del pisco, por ejemplo, lanzaremos el pisco quebranta, italia y acholado", comentó.

Detalló que debido a sus constantes viajes a Europa y Estados Unidos para promocionar sus joyas, comprobó que existe una gran necesidad de promover nuestro Pisco, y qué mejor opción que mezclarlo con otros sabores.

Manifestó que para el primer lanzamiento produjo 80 cajas de 12 botellas cada una. "Estamos sacando esa cantidad, pero luego pensamos aumentarla de acuerdo a los pedidos que nos hagan no solo en el mercado interno, sino también externo", dijo, al tiempo de señalar que además piensan ingresar a los supermercados.



Morales contó que las presentaciones de crema, de 500 ml. fueron hechas a base de café, chocolate, algarrobina, fresa y lúcuma, mientras que el pisco se comercializará en botellas de 750 ml. Adicionalmente, produjeron damajuanas (4 litros) para pedidos especiales de restaurantes y discotecas.

"Hemos hecho un estudio de mercado y no existe en el Perú cremas de pisco, solo de ron y whisky. De ahí nace nuestro

interés por cubrir ese nicho y proyectarnos también al exterior

para hacer más conocida nuestra 'Bebida de Bandera', puntualizó.

Adelantó, que gracias algunos contactos personales ya tienen pedidos exclusivos para clientes en Estados Unidos, Italia y Brasil.

"Asimismo, tenemos planeado participar en ferias de alimentos internacionales tales como la Expoalimentaria para que nos sirva de apoyo en el proceso de exportación", precisó.

En cuanto a los campos de cultivos, refirió que trabaja en alianza estratégica con una empresa que posee importantes hectáreas en Ica y que tiene una producción aproximada de 500 toneladas de uvas.

PERSPECTIVAS POSITIVAS

Respecto a la facturación total de su empresa de joyas, Morales, subrayó que cerró el 2011 con un crecimiento de 40% y espera que para este 2012, con su nueva línea empresarial de Pisco, logre aumentar sus ventas totales en 70%.

"Empecé con bisutería y joyas trabajadas con piedras preciosas. Exporto actualmente a Estados Unidos, Suecia, Canadá y España. Creo que en el mundo de los negocios no hay límites y uno puede tener uno o más productos, pero la idea es darle calidad al cliente y eso pensamos hacer con nuestro nuevo producto", finalizó.



SÍNTESIS DE NORMAS LEGALES

NORMAS LEGALES SÁBADO 31 DE DICIEMBRE DEL 2011

PRESIDENCIA DEL CONSEJO DE MINISTROS

Decreto Supremo N° 101-2011-PCM	Declaran el año 2012 como el "Año de la Integración Nacional y el Reconocimiento de Nuestra Diversidad".
--	--

NORMAS LEGALES MARTES 03 DE ENERO

AGRICULTURA

Resolución Ministerial N° 0538-2012-AG	Instituyen a nivel nacional la celebración del "Día del Cacao y Chocolate" el día primero de octubre de cada año.
---	---

NORMAS LEGALES JUEVES 05 DE ENERO

RELACIONES EXTERIORES

Resolución Suprema N° 002-2012-RE	Declaran de interés nacional la realización de la III Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno del Foro América del Sur-Países Arabes (ASPA), a realizarse en Lima.
--	--

NORMAS LEGALES VIERNES 06 DE ENERO

CONVENIOS INTERNACIONES

Entrada en vigencia del "Protocolo entre la República del Perú y el Reino de Tailandia para acelerar la liberalización del comercio de mercancías y la facilitación del comercio y sus protocolos adicionales".

NORMAS LEGALES MIÉRCOLES 11 DE ENERO

COMERCIO EXTERIOR Y TURISMO

Resolución de Presidencia de Consejo Directivo N° 02-2012-PROMPERU/PCD	Designan al señor Luis Alberto Torres Paz, en el cargo de Director de Promoción de las Exportaciones de la Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo - PROMPERU.
---	--

NORMAS LEGALES JUVES 12 DE ENERO

COMERCIO EXTERIOR Y TURISMO

Resolución de Secretaría General N° 02-2012-PROMPERU/SG	Aprueban precios de venta para el servicio de participación en la Feria Internacional de Exportaciones European Seafood Exposition 2012.
--	--

TALLER DE APROVECHAMIENTO DE OPORTUNIDADES EN EL SECTOR

Joyería y Artesanías



INFORMES: Astrid Libman

Teléfono : 618-3333

Anexo : 5247

E-mail : eventosadex5@adexperu.org.pe

MARTES 13 DE DICIEMBRE 2011
Sala Vip del Centro Empresarial de ADEX
8:00 a.m.

CHARLA INFORMATIVA



El 05 de enero último se realizó la primera charla informativa sobre la carrera profesional de Administración de Negocios Internacionales organizada por el Instituto de Comercio Exterior de ADEX. Más de 80 jóvenes disfrutaron de una amena y entretenida reunión en la que se buscó orientarlos y explicarles el plan de estudio y los beneficios de pertenecer a uno de los centros de formación superior más prestigiosos de Latinoamérica.

Cabe señalar, que el proceso de Admisión 2012-I se realizará tomando en cuenta dos factores, la entrevista personal y la evaluación de aptitud académica. El inicio de clases para ambas modalidades será el 12 de Marzo. Los alumnos egresados obtienen el título de profesional técnico en Administración de Negocios Internacionales. Para más información puede escribir a adexinformes@adexperu.org.pe.

MÁS MOVIDAS



El 2012 trajo nuevos cambios en algunas gerencias de ADEX. Luego de más de dos años y medio de eficiente gestión frente a la Gerencia de Agro, Beatriz Tubino fue promovida como Gerente Central de Exportaciones. Y, para que este sector continúe con sus logros, se nombró como Gerente de Agro al Ing. Alfredo Paredes.

Él cuenta con una amplia experiencia. Es Ingeniero Pesquero, egresado de la Universidad Nacional Agraria La Molina y es Auditor de Calidad, especialista en ISO 9000, certificado por la Sociedad Alemana para la Calidad. En el 2009 fue Director de Agronegocios del Ministerio de Agricultura, representando al gobierno en el sector Agricultura durante las negociaciones internacionales para los TLC de Perú con Japón, Corea y la Unión Europea. Bienvenido.

CAMBIOS EN LA REGIÓN NORTE

Una de las metas propuestas por la Asociación de Exportadores para este 2012, es lograr la descentralización. Por ello, nombró como Gerente de la Región Norte al Ing. Álvaro Martín Umpire López, quien trabajará en la oficina de ADEX en Chiclayo. Él es Ingeniero Agrónomo egresado de la Universidad Nacional Agraria, La Molina.

También fue Gerente General de una prestigiosa empresa de certificación y en el 2008 se desempeñó como Gerente del Comité Ejecutivo Regional de Exportaciones (CERX), de MINCETUR, promoviendo la cultura exportadora además de estructurar la oferta exportable de Moquegua. Nuestra cálida bienvenida y los mejores deseos en su nueva posición.



PROMPERU PRESENTÓ PLAN OPERATIVO 2012

Representantes de las gerencias sectoriales de ADEX y de PROMPERU se reunieron el 10 de enero último. La delegación de PROMPERU estuvo integrada por el entonces Director de Promoción de Exportaciones, Mario Ocharán; el Sub Director de Promoción Comercial, José Quiñones; el Sub Director de Inteligencia y Prospectiva Comercial, Carlos Díaz; el Sub Director de Servicios y Asistencia Empresarial, Ricardo Limo y la Asesora de la Dirección de Promoción de Exportaciones, Martha Olivares.

En la sesión se presentó el "Plan Operativo de PROMPERU Exportaciones para el 2012". Ocharán expresó su deseo de diversificar las exportaciones en la UE, Norteamérica, Centro y Sudamérica, y Asia, para que las exportaciones lleguen a los US\$ 86,000 millones en el 2016. El Presidente de ADEX, Juan Varillas, destacó la necesidad de incrementar el presupuesto de PROMPERU para promover nuestros productos en mercados como la China, Brasil, Rusia, India y México, entre otros.



NOS ESCRIBEN...

PERÚ EXPORTA desea acercarse cada vez más a sus asociados, saber lo que piensan y cuáles son sus opiniones. Por ello, esta página está dedicada a ustedes para que nos hagan llegar sus comentarios.



INFORMACIÓN DE FERIAS

Estimados amigos de ADEX, agradezco recibir este material que es de mucha utilidad para los empresarios. Sería interesante que incluyeran más información sobre análisis de mercados, ruedas de negocios, entre otros. Asimismo, les recomendaría que incorporen más gráficos e infografías sobre los temas de interés para agilizar la lectura, sobre todo, cuando se abordan temas con estadísticas y cifras. Aprovecho esta vía para saludar a todos los asociados del gremio exportador.

Atte.

Juan José Grandez
Gerente General Adjunto
Altomayo Perú S.A.C.
D.N.I. 16542308

➔ *Estimado asociado, muchas gracias por escribirnos y darnos sus impresiones sobre nuestro Boletín Quincenal Perú Exporta, las cuales tomaremos en cuenta para aplicarlas en posteriores ediciones. Igualmente, tendremos en cuenta los temas que usted propone a fin de plasmarlos en nuestra nota central. Saludos cordiales.*

Estimado Asociado, puede hacernos llegar sus comentarios a noticiasadex@adexperu.org.pe

Almuerzo de Exportador Acuícola y Pesquero

Jueves 23 de Febrero 2012



Inscripciones

Comité de Pesca y Acuicultura

Telf.: 6183333 anexo 4404



Participan productores, comercializadores, exportadores de productos pesqueros y acuícolas Proveedores de servicios e insumos, entidades de financiamiento, certificadoras, entre otros.



NUESTROS ASOCIADOS EN LA NOTICIA



WAWASANA EN TODO EL MERCADO

El director y gerente general de Aurandina S.A.C., que posee la conocida marca Wawasana, Alfredo Menacho, comentó que su representada relanzará sus productos tradicionales Relax, Digestivo, Gripal, así como su exitoso Té verde en envases especiales, los cuales se comercializarán en tiendas y bodegas.

“Debido al creciente interés de la población por los beneficios para la salud que poseen las hierbas andinas, colocamos a disposición de un segmento más masivo una propuesta fresca, innovadora y saludable”, agregó. La marca también tiene en el mercado Té Canela & Clavo, Manzanilla y Anís.



**“EXPORTANDO
CRECEMOS
TODOS”**