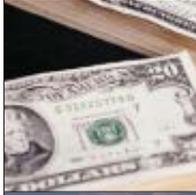




## Contenido

Del 16 al 22 de enero del 2012

	<b>PNUD → SNP → CAS → ¿?</b>	<b>Editorial</b>	<b>2</b>
	<b>CANAL ROJO, CANAL VERDE</b> <i>Sucesos positivos y negativos que llamaron la atención de la "Aduana" de COMEXPERU.</i>	<b>Hechos de Importancia</b>	<b>3</b>
	<b>MANGOS ENCAMINADOS</b> <i>En el período enero-noviembre del 2011 se enviaron US\$ 2.6 millones a Japón. ¡A la conquista del mercado asiático!</i>	<b>Actualidad</b>	<b>4</b>
	<b>CUSCO: CARRETERAS E IRRIGACIÓN...</b> <i>S/. 38 millones en mejoramiento de vías... para que el día de mañana sean tomadas por asalto.</i>	<b>Economía</b>	<b>5</b>
	<b>PERSPECTIVAS DEL TLC CON TAILANDIA</b> <i>Entró en vigencia el TLC con Tailandia, el primero de varios que se esperan en el año.</i>	<b>Comercio Exterior</b>	<b>6</b>

### SEMANARIO COMEXPERU

#### Co-editores

Rafael Zacnich Nonalaya  
Ricardo Paredes Castro  
Promoción Comercial  
Helga Scheuch Rabinovich  
Equipo de Análisis  
Francisco Cava Quintero

#### Corrección

Angel García Tapia  
Diagramación  
Carlos Castillo Santisteban

#### Publicidad

Edda Arce de Chávez  
Suscripciones  
Giovanna Rojas Rodríguez

COMEXPERU-Sociedad de Comercio Exterior del Perú  
Bartolomé Herrera 254, Miraflores. Lima 18, Perú.  
e-mail: [semanario@comexperu.org.pe](mailto:semanario@comexperu.org.pe)  
Telf.: 625 7700 Fax: 625 7701

Reg. Dep. Legal 15011699-0268

**MURANO**  
La evolución de las SUV Crossover.





## PNUD → SNP → CAS → ¿?

Ingresar al sector público no estaba dentro de mis primeras opciones. Fue en el año 2000, cuando la economía se encontraba en recesión y las áreas del sector privado que me interesaban no existían o se habían reducido a su mínima expresión por la crisis del 98.

Contrariamente a los prejuicios, lo que encontré superó mis expectativas. Los temas eran intelectualmente atractivos y de implicancia nacional e internacional, las oportunidades de capacitación continuas, la institución era relativamente pequeña y horizontal, cada miembro era relevante y el equipo (que en ese momento no pasaba del par de decenas) combinaba la experiencia y conocimiento de unos con las ganas y capacidad de hacer cosas de otros, pero todos compartían un sincero interés por la “cosa pública” y el interés general (con sus respectivos matices, claro está).

En cinco años tuve el privilegio de participar en el proceso que convirtió ese pequeño viceministerio (el tercero en importancia de un ministerio poco relevante) no solo en un ministerio, sino en el que lideró el proceso público privado más importante en décadas (el TLC con Estados Unidos) y logró la máxima ambición de toda entidad pública: que sus temas se vuelvan “políticas de Estado” y que la apertura e integración con el mundo, las negociaciones y aprovechamiento de los acuerdos, la competitividad y el comercio exterior formen parte de la agenda nacional. Todo ello gracias a un relativamente pequeño grupo de profesionales (todos los que lo decidieron así continuaron sus estudios en las mejores universidades del mundo) con el liderazgo adecuado.

Pero ser parte de la tecnocracia ministerial de esos años implicaba condiciones laborales que consistían en firmar contratos cada seis meses, sin seguro de salud, sin aportación de pensiones, sin vacaciones, sin CTS, etc., ya fuera por pertenecer al régimen PNUD o al SNP (“servicios no personales”... ¡siempre me pregunté cómo podía ser “no personal” una actividad a la que le dedicaba gran parte de mi vida y que usualmente me exigía estar lejos de la familia y perder domingos o feriados por estar viajando en servicio!). Esta situación surrealista e injusta mejoró un poco con el actual régimen CAS.

Afectiva e intelectualmente no puedo unirme al coro que aprovecha el debate sobre el CAS para tratar a todos por igual y apalea a los funcionarios públicos, ya que la experiencia me permite certificar la capacidad técnica e idoneidad ética de la gente de varias entidades públicas con la que trabajé. Pero el aprobar que todos los que están actualmente en el CAS pasen automáticamente a ser parte de la planilla estatal por una ley del Congreso, sería completamente antitécnico y perjudicial para el propio Estado.

Se tiene que reconocer que varias instituciones a diferentes niveles no se caracterizan por su eficiencia, capacidad e idoneidad, y que es muy probable que muchos puestos no deban existir. Por ello, es muy positivo que el Ejecutivo aproveche la coyuntura para dedicarse a regularizar esta situación y esperar que sea el preámbulo no solo para abordar de manera seria la necesidad de una carrera pública meritocrática y que atraiga a los mejores, sino también una reforma del Estado que lo haga más eficiente y efectivo en la aplicación de políticas al servicio de la población. Esto sí sería una “gran transformación”.

Ricardo Paredes Castro  
Gerente de Estudios Económicos  
y Consultoría Empresarial de COMEXPERU



\*Fuente: HSBC "El Mundo en el 2050"

### En el futuro no quedarán mercados por emerger

En el 2050, 19 de las 30 mayores economías del mundo serán de países que actualmente se consideran “emergentes”.\*

En HSBC lo ayudamos a lograr nuevas conexiones en Perú y en el mundo para Comercio Exterior.



regresar  
página 1



### DESATANDO EL DESORDEN

El exmiembro del MRTA y actual presidente del "Frente de Defensa Ambiental" de Cajamarca, Wilfredo Saavedra, anunció una marcha nacional por el agua y en defensa "de la vida" para febrero, la cual llegaría hasta el Congreso y el Palacio de Gobierno. Ironías aparte, Saavedra resaltó que estas protestas se extenderían hasta la Macrorregión Sur, es decir que posiblemente se generen más movimientos, disturbios o tomas de carreteras a nivel nacional en búsqueda de hacer valer sus intereses. Este hecho no es más que otra muestra de la falta de apertura al diálogo y la necesidad de este dirigente de imponer sus ideas mediante la violencia. A pesar de todas las acciones que ha tomado el Ejecutivo para asegurar la calidad del proyecto Conga, como por ejemplo el peritaje internacional del EIA, los dirigentes de la región Cajamarca no quieren aceptar por ningún medio la posibilidad de realizar este proyecto que traería muchos beneficios para el país.

### VENEZUELA Y PETROPERÚ

El pasado 7 de enero, Petroperú se convirtió en socio de Petróleos de Venezuela (PDVSA) con la finalidad de desarrollar, tanto en el Perú como en Venezuela, diferentes fases del negocio petrolero, así como aprender de los técnicos venezolanos acerca del tratamiento del crudo pesado que abunda en la selva peruana. Sin embargo, esta aventura empresarial podría traer más problemas que los potenciales beneficios que generaría. Para empezar, se está invirtiendo en un país altamente riesgoso que no brinda estabilidad jurídica y no muestra respeto por la inversión extranjera, por ejemplo, el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI) ha exigido al Gobierno venezolano una indemnización de US\$ 255 millones a la petrolera Exxon por unas nacionalizaciones que hizo PDVSA, entre otros varios casos. También se ha manifestado que si Petroperú se dedica a labores de exploración podría desincentivar futuras inversiones en este rubro, además de la falta de técnicos para realizar esta labor. Un país en el cual cerca de un tercio de la población vive en pobreza, no puede darse el lujo de arriesgar el dinero de todos en proyectos de alto riesgo.

### COMPETITIVIDAD NUEVAMENTE EN AGENDA

Recientemente, Angélica Matsuda, directora ejecutiva del Consejo Nacional de la Competitividad, ha manifestado que se están evaluando 60 metas para la agenda de competitividad, las cuales se esperan cumplir en un 100%. Una evidencia adicional de que este tema es importante para el Gobierno es el reciente anuncio del proyecto de modificación del Código Procesal Civil, que agilizará los procedimientos concursales para el cierre de empresas, una de las principales falencias del Perú en el *ranking* Doing Business. El hecho de reformar en esta área, conjuntamente con la reducción en el tiempo de entrega de licencias ediles (ver [Semana N° 640](#)), demuestra que el Gobierno toma con seriedad el tema, ya que está reformando en las áreas en las cuales el Perú se encuentra en desventaja y esto probablemente tenga mayor impacto en la competitividad (ver [Semana N° 637](#)).

### MEJORAS EN EL CALLAO

Según cálculos de la Autoridad Portuaria Nacional (APN), en el 2011, el puerto del Callao movilizó cerca de 1.6 millones de contenedores, lo cual significa un incremento del 33% con relación al 2010, lo que responde al mayor flujo comercial impulsado por el incremento tanto de las exportaciones como de las importaciones. Con estos resultados, el Callao se posiciona como el puerto que más contenedores movió en la costa este de Sudamérica y en el séptimo puesto entre los puertos de Latinoamérica y el Caribe. Se espera que para el próximo año esta cifra aumente a 1.7 millones de contenedores; sin embargo, existe la posibilidad que ese número sea menor debido a las obras de modernización del Muelle Norte o a la reducción en el comercio debido a una eventual crisis.

No cabe duda de que el resultado es producto de la política comercial de apertura que el Perú ha sostenido en los últimos años, principalmente por la firma de los TLC. En los próximos años será necesario mejorar cada vez más la infraestructura y capacidad portuaria del país para atender la creciente demanda y hacer que los beneficios del comercio lleguen a todos. Ojo con eso.

No dejes a la suerte tus operaciones  
de Comercio Exterior con China

Para mayor información llama al 219 2347

 Grupo Interbank

 regresar  
página 1



## Mangos encaminados

Uno de los productos agrícolas más exportados durante el año 2011 fueron los mangos y mangostanes frescos o secos. En el 2010, las exportaciones de este producto alcanzaron un valor de US\$ 90 millones, un 30% más que en el 2009. En el 2011 se mantuvo un desempeño notable, ya que en el período enero-noviembre se exportaron mangos frescos o secos por un valor de US\$ 106 millones, un 49.3% más que en el mismo período del 2010, impulsado por un incremento del 48.7% en volumen exportado. Así, este producto ocupó el quinto lugar del *ranking* de las exportaciones agrícolas no tradicionales en el período enero-noviembre del 2011.

La producción nacional de mangos ha presentado una expansión favorable en la última década. De acuerdo con cifras del MINAG, registraron un crecimiento promedio anual del 24% entre los años 2001 y 2010. Sin embargo, no ha estado exenta de algunas bajas debido a factores como el clima, el mayor precio de los fertilizantes y la "alternancia" que pueden presentar los árboles de mango (tras un año de sobreproducción podría seguir uno de baja producción). En el 2010, se produjeron 454,000 toneladas de mangos, un 172% más que lo producido en el 2009, lo cual refleja una recuperación con respecto a la caída presentada en el 2009. El departamento de Piura concentra la mayor parte de la producción de mangos, con el 79% del total nacional, seguido por Lambayeque con un 9%.

En el período enero-noviembre del 2011, las exportaciones peruanas de mangos se colocaron principalmente en los mercados europeo y norteamericano. Entre los principales destinos tenemos a Países Bajos (39.4% del total), Estados Unidos (33.2%), Reino Unido (7.2%), España (5.4%) y Francia (4.3%). Las mayores ventas a Países Bajos y EE.UU. son las principales responsables del incremento de las exportaciones de mangos frescos este año. Estas han aumentado tanto en valor como en volumen: a Países Bajos en un 34% y 39%, respectivamente, y a EE.UU. en un 53% y 59%.

Por otro lado, si bien su participación aún es pequeña (2%), destacan los envíos al mercado japonés. Tras el ingreso de los mangos peruanos en el 2010 (US\$ 130 mil), en el período enero-noviembre del 2011 se registraron ventas por un valor de US\$ 2.6 millones. Con este resultado Japón se viene posicionando como el séptimo destino de nuestros mangos frescos.

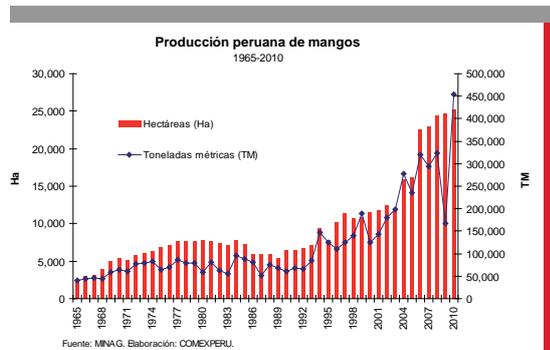
### MANGOS POR EL MUNDO

El desempeño de la producción de mangos peruanos resultaría algo desalentador si lo comparamos con el de países como India, primer productor mundial de mangos que en el año 2010 alcanzó cifras de 16.3 millones de toneladas; China, con 4.4 millones de toneladas; Tailandia, con 2.6 millones de toneladas; Pakistán, con 1.8 millones de toneladas, entre otros. Sin embargo, al revisar las cifras de la FAO, nos topamos con que el Perú se encuentra entre los diez principales países con mayor rendimiento por hectárea en lo que a mangos se refiere.

Como se puede apreciar en el cuadro, en el 2010 nuestro país alcanzó las 18 toneladas por hectárea, ubicándose en la séptima posición del *ranking* mundial por rendimiento de mangos, mientras que países como India, China y Tailandia apenas alcanzaron las 6.3, 9.4 y 8.2 toneladas por hectárea, respectivamente.

El mango peruano viene abriéndose camino. No cabe duda de que la apertura comercial y los esfuerzos empresariales están rindiendo sus frutos. ¿Qué le espera al mango en este y los próximos años? Básicamente, introducirse y posicionarse en el mercado asiático. Ya se abrió una primera puerta con Japón. Ahora solo queda esperar que los envíos al mercado nipón llamen la atención de los demás asiáticos para seguir diversificando mercados y asegurar el crecimiento y la sostenibilidad de las exportaciones de mango.

El mango y otros productos agroindustriales tienen la capacidad y el potencial. Es por ello que el Ejecutivo debe seguir promoviendo su consumo en el mundo, así como asegurar un régimen laboral que incentive a la promoción de los mismos y no dejarse llevar por el interés populista y demagógico de unos cuantos en el Legislativo que estarían poniendo en riesgo la competitividad del sector al plantear la eliminación del régimen laboral agrario (ver Semanarios N° 633 y N° 639).



**Ranking mundial de producción y rendimiento de mangos (2010)**

Producción		Rendimiento	
País	(millones de TM)	País	(TM/Ha)
India	16.3	Cabo Verde	40.6
China	4.4	Samoa	33.6
Tailandia	2.6	Belice	22.3
Pakistán	1.8	Israel	21.8
México	1.6	Mali	18.8
Indonesia	1.3	Arabia Saudita	18.6
Brasil	1.2	Perú	18.0
Bangladesh	1.0	República del Congo	17.0
Filipinas	0.8	Camboya	17.0
Nigeria	0.8	Palestina	16.7

Fuente: FAO. Elaboración: COMEXPERU.



almacenes



logística



warrants



depsa files



www.depsa.com.pe

regresar  
página 1



## Cusco: carreteras e irrigación...

En la edición **Nº 621** del Semanario de COMEXPERU vimos que, en el primer semestre del 2011, los Gobiernos regionales apenas ejecutaron el 34.2% del total de su presupuesto en promedio, lo que equivalía a más de S/. 1,116 millones. Al cierre del año, parecería que se pusieron "las pilas" alcanzado una ejecución del 78.4%, lo que equivale a más de S/. 2,977 millones. Sin embargo, bien valdría la pena preguntarnos si ese nivel de ejecución viene acompañado de la eficiencia que esperamos todos para mitigar los conflictos sociales que se encuentran a la orden del día. A continuación, analizamos el caso de la Ciudad Imperial.

### PARCHANDO LAS CUENTAS

De acuerdo con cifras del MEF, el Gobierno Regional del Cusco ejecutó el 84% de su presupuesto, lo que representó un valor cercano a los S/. 211 millones. Dicho monto fue utilizado en los siguientes programas estratégicos: i) Logros de aprendizaje al finalizar el III ciclo, S/. 72 millones (34% del total); ii) Acceso a servicios básicos y a oportunidades de mercado, S/. 38.6 millones (18% del total); iii) Incremento de la productividad rural de los pequeños productores agrarios, S/. 33.2 millones (16% del total); iv) Programa articulado nutricional, S/. 23.6 millones (11.2% del total); v) Salud materno neonatal, S/. 22.9 millones (10.9% del total); entre otros.

Hablar de población necesitada es hablar de servicios básicos insatisfechos. De acuerdo con cifras de la ENAHO al 2010, el porcentaje de familias sin acceso a agua, saneamiento y electricidad bordeaba el 31.5%, 46.8% y 14%, respectivamente. Si bien es cierto que existe una política de Estado que apoya el desarrollo de la electrificación rural, habría que preguntarnos qué tipos de programas se llevaron a cabo para atender las necesidades básicas insatisfechas, o mejor aún, qué tipos de actividades o proyectos se ejecutaron en el marco del programa de Acceso a servicios básicos y a oportunidades de mercado.

Según lo declarado, en el programa Acceso a agua potable y disposición sanitaria de excretas para poblaciones rurales no se gastó ¡NADA!, es decir, ni un solo nuevo sol gastado o ejecutado en lo que respecta a un rubro que resulta indispensable para las familias más necesitadas. ¿Por qué no se gastó nada? No lo sabemos... Ahora, entre las actividades o proyectos ejecutados en el programa de Acceso a servicios básicos y a oportunidades de mercado tenemos: S/. 18.2 millones en la rehabilitación de la carretera Huambutio-Paucartambo-Atalaya Tramo I: Huambutio; S/. 8.8 millones en el mejoramiento del Circuito turístico Cuatro Lagunas, tramo Cebadapata-Chacamayo; S/. 6.6 millones en el mejoramiento de la carretera Cusco-Occopata; S/. 3 millones en el mejoramiento de caminos departamentales y S/. 2 millones en la Gestión del programa y otros - Programa de Caminos Departamentales. En total, S/. 38 millones netamente invertidos en el mejoramiento de vías de acceso; y en servicios básicos y oportunidades de mercado que marquen la diferencia y le brinde a la población posibilidades de producción... ¡NADA!

En lo que respecta al programa de Incremento a la productividad rural de los pequeños productores agrarios, se gastó el dinero en las siguientes actividades o proyectos realizados: S/. 6.1 millones en la Irrigación del Cañón del Apurímac, S/. 5.9 millones en Irrigación Aguilayoc, S/. 4.3 millones en Irrigación Chanchamayo, S/. 3.2 millones en Irrigación Corca, S/. 2.9 millones en el Proyecto de Irrigación Pistipata, S/. 1.9 millones en el Mejoramiento de sistemas de irrigación de comunidades campesinas. Es decir, una política de irrigación intensiva, con la cual se esperaría elevar la productividad de pequeños agricultores. ¿Alguna evidencia de ello? La siguiente cosecha responderá esta pregunta.

### ¿Y LOS RECURSOS DEL CANON?

Durante el 2011, los Gobiernos regionales ejecutaron S/. 280 millones, lo que representa el 58% del total presupuestado. En el caso del Gobierno Regional de Cusco se ejecutaron S/. 70.3 millones, lo que evidencia un avance del 77% del total presupuestado. De este monto, el 98% fue destinado a la adquisición de activos no financieros: S/. 33.5 millones en infraestructura vial y S/. 20.5 millones en infraestructura agrícola. Como se puede apreciar en el cuadro, el rubro "personal" representa un grueso componente en la estructura de gastos por concepto de canon y sobrecanon, regalías, renta de aduanas y participaciones. Por lo visto, estos recursos también son direccionados a la atención de carreteras y sistemas de riego. ¿Con eso basta?

**Presupuesto por resultados - Gobierno Regional de Cusco  
Canon y sobrecanon, regalías, renta de aduanas y participaciones  
(millones de S/.)**

Adquisición de activos no financieros - Construcción de edificios y estructuras			
Infraestructura vial		Infraestructura agrícola	
Monto presupuestado	38	Monto presupuestado	24.6
Monto ejecutado	33.5	Monto ejecutado	20.5
Adm. Directa - Bienes	14.6	Adm. Directa - Bienes	8.9
Adm. Directa - Personal	12.1	Adm. Directa - Personal	10.8
Adm. Directa - Servicios	6.2	Adm. Directa - Servicios	0.6
Bienes y servicios			
Monto presupuestado	1.7		
Monto ejecutado	1.5		
De carreteras y puentes	1.5		

Fuente: MEF. Elaboración: COMEXPERU.

¿Buscas soluciones para crecer en tus negocios controlando riesgos?

Agregamos valor a la información desarrollando las mejores soluciones para acciones de marketing, adquisición de clientes, administración de cartera y gestión de cobranzas.



Infocorp, más que información soluciones

Teléfono: 415 0300  
info@infocorp.com.pe  
www.equifax.com.pe

EQUIFAX  
PERU

<

regresar  
página 1



## Perspectivas del TLC con Tailandia

El pasado 31 de diciembre entró en vigencia el TLC entre Perú y Tailandia (tras un gran retraso debido a temas políticos en ese país), con el cual se espera que aumente el flujo comercial y de inversiones entre ambos países. Este acuerdo sería el cuarto en entrar en vigencia con países asiáticos y reduciría los aranceles de cerca del 75% de los productos comercializados entre ambos países, los cuales se dividen en una canasta A de liberalización inmediata y una canasta B de liberalización dentro de cinco años. Entre los principales productos beneficiados destacan los automóviles y electrodomésticos del lado de Tailandia, mientras que en el caso peruano están los bienes agrícolas, pesqueros y minerales.

Respecto de Tailandia, les presentamos algunas características que explican la relevancia del TLC con dicho país:

- Es un país que ha crecido a una tasa promedio anual del 4.3% en la última década, con un PBI de US\$ 318 mil millones en el año 2010.
- Se caracteriza por tener un elevado flujo comercial. El valor de sus exportaciones equivale a un 71% de su PBI y el de sus importaciones a un 64%, lo que significa que el intercambio comercial de ese país es el equivalente al 135% del PBI.
- Posee una población de más de 69 millones de personas, quienes demandan cada vez más productos peruanos, como veremos a continuación.

### INTERCAMBIO PERÚ-TAI

El Perú presenta una balanza comercial negativa con Tailandia, por ello un TLC es importante ya que permitirá aumentar principalmente las exportaciones no tradicionales, las cuales son las principales generadoras de empleo.

Resulta destacable el dinamismo que han tenido las exportaciones peruanas en estos dos últimos años. En el 2010 crecieron un 97% hasta alcanzar un valor de US\$ 98.5 millones debido al resultado en los envíos de globitos, calamares y potas por un valor de US\$ 7 millones, productos curtientes inorgánicos por US\$ 243 mil, cátodos y secciones de cobre refinado por US\$ 33.6 millones y molibdeno por US\$ 6.3 millones. Asimismo, entre enero y noviembre del 2011, se registró un valor exportado de US\$ 203.5 millones, lo que significa un incremento del 130% con respecto al mismo período del 2010, que se explica principalmente por el comercio de gas natural por un valor de US\$ 122 millones.

Dentro de los principales productos exportados, destacan el gas natural licuado, minerales de zinc y sus concentrados y cátodos y secciones de cátodos de cobre refinado; es decir, productos tradicionales. Sin embargo, cabe resaltar el gran potencial que poseen los productos no tradicionales; algunos como las uvas frescas, los globitos, calamares y potas, la harina, el polvo y los *pellets* de crustáceos, los pulpos congelados y el carmín de cochinilla, que muestran un crecimiento considerable en los últimos años. Asimismo, podemos resaltar que continúan ingresando nuevos productos al mercado tailandés, como lo hicieron el jugo y la pulpa de mango durante el 2011. Por ello, a pesar de que los productos no tradicionales representan solo el 12% de los envíos, estos tienen una gran oportunidad tras la reducción de aranceles por la entrada en vigencia del TLC.

Por el lado de las importaciones, estas descendieron considerablemente hasta en un 43% en el 2009 por efecto natural de la crisis; sin embargo, se recuperaron en el 2010 y alcanzaron un valor de US\$ 374 millones. En el período enero-noviembre del 2011 crecieron un 21%, con respecto a similar período del año anterior, al registrar la cifra de US\$ 416 millones.

En el caso de las importaciones, cabe recalcar que son básicamente bienes de capital, que impulsan la competitividad de nuestras industrias y elevan la productividad del país. Muestra de ello es que entre los productos que más importamos desde Tailandia en el período enero-noviembre de 2011 tenemos los siguientes: camionetas *pick-up* (US\$ 191 millones), máquinas para lavar ropa (US\$ 29 millones), vehículos 4x4 (US\$ 7 millones), unidades de memoria (US\$ 6 millones) y motores de émbolo alternativo o rotativo (US\$ 5 millones).

Se espera que durante el año 2012 entren en vigencia seis acuerdos comerciales. Por un lado, los TLC con la Unión Europea, México y Japón; y por el otro, los acuerdos comerciales con Panamá, Guatemala y Costa Rica. Ante un escenario de posible crisis en el Viejo Mundo, es importante diversificar nuestras exportaciones, así como conseguir más mercados; es por ello que estos acuerdos resultan de suma relevancia para mitigar los efectos negativos de la caída de la demanda mundial sobre nuestras exportaciones.



EN LA REALIZACIÓN DE EVENTOS...  
SIEMPRE, UNA EXPERIENCIA ÚNICA

SUMMIT

DELFINES  
HOTEL & CASINO

regresar  
página 1