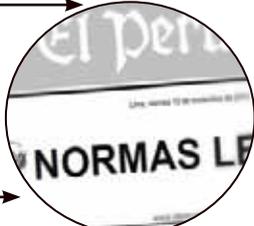


Índice

Boletín

2	<p>EDITORIAL: APERTURA COMERCIAL 2.0</p> <p>El Perú tiene la oportunidad de ingresar a un mayor número de mercados gracias a los Acuerdos Comerciales suscritos, sin embargo, aún es necesario trabajar en otros factores importantes como los protocolos sanitarios, así como el fortalecimiento de la oficinas comerciales de nuestro país en el exterior.</p>	
3	<p>NOTICIAS: CANAL DE CONTROL</p> <ul style="list-style-type: none"> • El objetivo necesario. • El salto equivocado. • Tres en serie. 	
4	<p>TEMA CENTRAL: TLC CON JAPÓN REFORZARÁ NUESTRA PRESENCIA EN ASIA</p> <p>El presidente de la Asociación de Exportadores, Juan Varillas, señaló que la entrada en vigor del Acuerdo de Asociación Económica (AAE) entre el Perú y Japón, además de reforzar nuestra presencia en ese continente, representa una gran opción para diversificar nuestros productos ante una economía internacional bastante inestable.</p>	
5	<p>EL PROTAGONISTA: CHEMA ALISTA MODERNA PLANTA INDUSTRIAL EN HUACHIPA</p> <p>La gerente general de la conocida empresa Chem Masters del Perú S.A. (Chema), Fernanda Maggi Parodi, comentó que su representación dejará el terreno que actualmente ocupa en el Cercado de Lima para mudarse a uno más amplio en Huachipa, para lo cual se invirtió aproximadamente US\$ 10 millones.</p>	
6	<p>SÍNTESIS DE NORMAS LEGALES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aprueban adenda de Modificación del Convenio de Estabilidad Jurídica con la empresa APM Terminals Callao S.A. • Declaran como prioritario el proceso de elaboración del Reglamento de la Ley N° 29763, Ley Forestal y de Fauna Silvestre, de manera participativa y descentralizada. 	
7	<p>GPS GREMIAL</p> <ul style="list-style-type: none"> • Taller de Inteligencia Comercial. • Desayuno de Trabajo. • Seminario de costos logísticos. • Mujeres empresarias. 	
8	<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 Varillas 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 Domínguez
 Oscar J. Montalvo Limay

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



APERTURA COMERCIAL 2.0

El Acuerdo de Asociación Económica entre Perú y Japón entra en vigencia a partir del 1° de marzo. Hace un mes se activó el acuerdo comercial con México y se espera que dentro de poco, suceda lo mismo con el TLC con la Unión Europea y otros países centroamericanos. La agenda de integración comercial del Perú sigue su marcha programada, habilitándonos un valioso acceso preferencial a los mercados de destino más importantes.

Sin duda, esta es una ventaja importante para las empresas peruanas que de una manera u otra han dirigido sus esfuerzos a la diversificación de mercados y de productos. Sin embargo, debemos señalar que los alcances de este esfuerzo terminan siendo limitados por la falta de un acompañamiento paralelo de instituciones públicas responsables de brindar servicios a la exportación.

Por ejemplo, uno de los limitantes más serios es la falta de protocolos sanitarios para colocar productos de origen agrícola y pesquero en mercados de Corea y Japón, por no mencionar a mercados como el de Estados Unidos y Europa, caracterizados por ser estrictos en esta materia.

Una reacción mínima que se esperaría es el tener un plan de trabajo sobre una lista de productos para los cuales se logró un acceso preferencial inmediato o a cinco años y que no cuenten con el correspondiente protocolo sanitario o fitosanitario.

Como quiera que elaborar ese tipo de protocolos requiere de un trabajo de amplia base, bien se podría enfocar bajo un plan cuyo objetivo sea el saneamiento integral de las tierras agrícolas con el más amplio alcance posible. ¿Por qué no pensar que el Perú, al igual que Chile, pueda decirle al mundo que nuestras tierras están libres de plagas?

Otro ejemplo del avance desigual o desequilibrado que tenemos en el desarrollo exportador es el estancamiento que se observa en un tema tan vital como son las oficinas comerciales en el exterior. Hemos señalado reiteradas veces que con nuestras 19 oficinas estamos en una desventaja enorme respecto a Chile que tiene 54. Un país como El Salvador, con una economía y comercio más pequeño que el nuestro tuvo una reciente apertura de oficinas que lo pone a nuestro par. Pero, lo más grave aún es que todavía tengamos algunos espacios sin un agregado comercial designado.

Un tercer elemento que podemos señalar, de cara a todos los acuerdos comerciales firmados y en vigencia, es la evaluación permanente de los beneficios y los riesgos que representan. Recordemos que hay un debate inagotable entre quienes defienden la apertura comercial y quienes señalan los costos o los riesgos que enfrenta el país.

Sería un error no aprovechar los beneficios de la integración por no conocerlos y también sería grave que se estuvieran gestando efectos negativos y no hacer nada para evitarlos porque no se puedan detectar oportunamente.

Junto a ello, está la necesidad de complementar los compromisos asumidos en los TLCs con un modelo de desarrollo que incluya, además de la mejora de la competitividad, programas de reconversión productiva que nos permitan adecuarnos más fácilmente a un nuevo orden económico.

JUAN MANUEL VARILIAS
Presidente de ADEX

EL OBJETIVO NECESARIO



El embajador del Perú en Estados Unidos, Harold Forsyth, detalló que representantes de cuatro oficinas comerciales de nuestro país en esa nación se reunieron a fin de diseñar una estrategia conjunta que permita un mayor flujo de productos peruanos a ese destino. “Nos juntamos con los encargados de Los Ángeles, Miami, Nueva York y Washington, para aprovechar las sinergias y planear la consolidación de nuestras exportaciones, gracias al tratado comercial que nos vincula con Estados Unidos”, indicó.

Esta acción es un paso más en el largo camino que aún falta recorrer, pues en opinión del presidente de ADEX, Juan Varilias, es necesario dar un mayor impulso a la promoción y designación de representantes idóneos en todas las oficinas comerciales de los países con los que contamos con un acceso preferencial. ¡Ojala se tengan buenas noticias pronto!

EL SALTO EQUIVOCADO



La pretensión del Legislativo para limitar la tenencia a la propiedad agrícola sigue generando polémica. Para ADEX, esa iniciativa no tiene una base legal que justifique su promulgación. “En un principio se habló de un límite de 40,000 hectáreas, luego de 25,000 y ahora de 10,000, 5,000 y 20,000. Eso significa que no hay un trabajo serio sobre el tema”, aseveró el presidente de ese gremio, Juan Varilias Velásquez.

Fueron siete los puntos explicados por el líder exportador en la audiencia pública organizada por la Comisión Agraria del Congreso de la República, para demostrar que no hay razones para restringir la propiedad agrícola. Además, dejó en claro que con una medida como esa no se solucionarán todos los problemas del sector.

TRES EN SERIE



La conocida agencia financiera de calificación Moody's rebajó la calificación de la deuda soberana a tres países de la Unión Europea: España, Italia y Portugal, las cuales quedaron en A3 en el caso de las dos primeras, mientras que la tercera en Ba3. Dicha medida no fue la única, pues considera la posibilidad de degradar las apreciaciones para Francia, Gran Bretaña y Austria.

Según la entidad, existe un gran debilitamiento económico en todo el continente europeo, lo que amenaza la implementación de programas nacionales de austeridad y reformas estructurales necesarias para la competitividad de esos países.

**VIII FORO
TEXTIL
EXPORTADOR**

**Miércoles
25 de Abril**
Hotel los Delfines
Los Eucaliptos 555 San Isidro
Lima, Peru.

**DESARROLLANDO LA COMPETITIVIDAD DE
LOS SECTORES TEXTIL Y PRENDAS DE VESTIR**

Perú
Moda
12

Acuerdo comercial entra en vigencia el 01 de marzo

TLC CON JAPÓN REFORZARÁ NUESTRA PRESENCIA EN ASIA

La entrada en vigor del Acuerdo de Asociación Económica (AAE) entre Perú y Japón reforzará la presencia de nuestro país en el Asia y facilitará el acceso de la oferta nacional a ese país en una coyuntura en la que EE.UU. y algunos países de la Unión Europea, atraviesan momentos difíciles por la crisis financiera, señaló el presidente de la Asociación de Exportadores (ADEX), Juan Varillas Velásquez.

“El tener acceso preferencial a un país de la envergadura de Japón es relevante no solo por su estratégica ubicación, sino por la gran capacidad de compra de sus 130 millones de habitantes aproximadamente, y, porque ostenta un Producto Bruto Interno per cápita de US\$ 40,000 anuales”, indicó.

Tras recordar que el acuerdo comercial se pondrá en vigencia a partir de este 01 de marzo, a poco menos de un año de su firma -31 de mayo del 2011- el titular del gremio exportador señaló que se lograrán condiciones más competitivas para el ingreso de produc-

tos peruanos No Tradicionales.

El acuerdo establece el acceso preferencial para el 99.8% de nuestros envíos, es decir, alrededor del 88.2% de líneas arancelarias peruanas; por su parte, Japón obtuvo el acceso preferencial inmediato para el 75.7% de sus líneas arancelarias, lo que presenta el 70.1% de sus envíos a nuestro país.

Según la Gerencia de Estudios Económicos de ADEX, los productos con alto potencial de ingreso al Japón son los del sector alimentario y confecciones, como el café, espárragos, sacha inchi, menestras, maíz morado, maíz gigante del Cusco, pez espada, pota, aceite de pescado, conservas de anchoveta, caballa, tejidos de punto, prendas de algodón, prendas de alpaca, entre otros.

Para el Área de Inteligencia Comercial del gremio empresarial, los productos peruanos con proyección dada su tendencia positiva en los últimos cinco años son el “cinc sin alear” (68.18%), “moluscos preparados o en conserva” (146.93%), “menudencias de pescado congelado” entre los que destacan hígado,



huevas y lechas (48.13%), así como plátanos y carmín de cochinilla.

Varillas explicó que nuestras exportaciones a ese país no han sufrido muchas variaciones en los últimos años, lo que no significa que no exista un potencial de colocación de productos. “La distancia, barreras de entrada arancelarias y no arancelarias, además del desconocimiento de los gustos y preferencias de ese mercado han fungido de obstáculos al aumento de nuestros despachos”, aseveró.

Añadió que las importaciones procedentes de Japón crecieron a un ritmo moderado de 13% en los últimos cinco años, liderados por el sector metalmecánico, en el que se encuentran los vehículos y sus repuestos, que también se sumarán a los otros como aparatos electrónicos (teléfonos celulares, computadoras), que entrarán con aranceles bastantes reducidos.

EL DATO

► Según el ADEX DATA TRADE, Japón ocupó el quinto lugar en el ranking de destinos de nuestras exportaciones en el 2011. Los despachos peruanos alcanzaron los US\$ 2,174.7 millones, mientras que las importaciones que hicimos de Japón fueron US\$ 1,307.7 millones. La balanza comercial fue favorable para el Perú.



Con una inversión de aproximadamente CHEMA ALISTA MODERNA PLANTA INDUSTRIAL EN HUACHIPA

Fernanda Maggi Parodi, gerente general de Chem Masters del Perú S.A. (Chema), informó que en aproximadamente cuatro meses su empresa dejará el tradicional terreno de 4,000 m² en el Cercado de Lima para mudarse a uno de 11,900 mil m² en Huachipa. La inversión es de alrededor de US\$ 10 millones (entre construcción e implementación de equipos).

“Este cambio es un paso significativo para la empresa pues estamos haciendo un cambio tecnológico importante en nuestros procesos para tener una capacidad de respuesta mayor a la que actualmente manejamos. Sin duda, con esta nueva planta vamos a incrementar nuestra capacidad de producción en 100%”, sostuvo.

Chema posee cuatro plantas, dos en provincias (Arequipa y Chiclayo), y dos en el Cercado de Lima, precisamente en donde se iniciaron en 1968, primero como Importadora Técnica Industrial y Comercial S.A. (ITICSA), empresa que fundó su padre Fernando Maggi junto a otros socios y que tres años después daría paso a Chema.

Actualmente, ITICSA es la comercializadora y distribuidora de lo que produce Chema, que maneja diversas líneas de productos como impermeabilizantes, plastificantes, desmoldantes, pinturas, fraguas, pegamentos, limpiadores y aditivos, entre otros. “De estas cuatro últimas somos líderes en el mercado”, mencionó Fernanda Maggi.

VENTAS

La gerente general de Chema indicó que para este año esperan incrementar sus ventas locales en 20%



respecto al año anterior, sobre todo porque el boom constructor que se “durmió” desde mitad del año pasado, está despertando nuevamente con fuerza e incrementando la demanda de sus productos.

“El año pasado también fue bueno en términos de cifras, crecimos 12%, sin embargo este año esperamos un avance de 20% por el rebrote del boom constructor y además por la coyuntura de lluvias que el país está enfrentando y que ha hecho que crezca la demanda de productos como impermeabilizantes. Hemos dispuesto diversos turnos durante las 24 horas del día para poder atender los pedidos que tenemos ahora”, dijo.

Comentó que sus exportaciones son dirigidas básicamente a Chile y Colombia, sin embargo también

realizan algunos envíos a Venezuela y Costa Rica. Durante el 2011 sus ventas al extranjero fueron de 400 toneladas en productos, básicamente impermeabilizantes y aditivos.

“Este año planeamos crecer en un 50%, y alcanzar las 600 toneladas en envíos al exterior. Nos interesa tener una mayor presencia en Centroamérica, precisamente ahora estamos participando en una feria para el sector constructor en Costa Rica, en donde esperamos generar buenos contactos. Buscamos a un distribuidor que sea el hub en esa zona”, señaló.

Fernanda Maggi aseveró que anualmente destinan el 2% de las utilidades de la empresa en investigación para el desarrollo de nuevos productos. “Todos los años presentamos productos nuevos porque entendemos las diversas necesidades de nuestros clientes. Recientemente hemos lanzado la “Chema Súper Porcelana Epóxica” que es una fragua para zonas húmedas que no existe en el mercado. También la “Chemayolic Rapid” que es un pegamento de secado rápido que permite transitar en 4 horas; y el “Decormix”, un cemento pulido y decorativo disponible en cinco colores”, finalizó



NORMAS LEGALES SÁBADO 11 DE FEBRERO DE 2012

AGRICULTURA

Instituto Nacional de Innovación Agraria
Resolución Jefatural N°
0014-2012-INIA

En tanto se aprueba el Reglamento Especifico por Cultivo, aprueban norma para la producción, certificación y comercio de semilla de quinua.

NORMAS LEGALES LUNES 13 DE FEBRERO DE 2012

COMERCIO EXTERIOR Y TURISMO

Decreto Supremo N°
004-2012-MINCETUR

Disponen la puesta en ejecución del "Acuerdo de Asociación Económica entre la Republica del Perú y Japón" y el "Acuerdo de Implementación entre el Gobierno de la Republica del Perú y el Gobierno de Japón conforme al artículo 16 del Acuerdo de Asociación Económica entre la Republica del Perú y Japón".

NORMAS LEGALES VIERNES 17 DE FEBRERO DE 2012

TRANSPORTES Y COMUNICACIONES

Resolución Ministerial N°
078-2012-MTC/01

Aprueban adenda de Modificación del Convenio de Estabilidad Jurídica con la empresa APM Terminals Callao S.A.

NORMAS LEGALES SÁBADO 18 DE FEBRERO DE 2012

DECRETO DE URGENCIA

Decreto de Urgencia N°
004-2012

Dictan medidas extraordinarias de carácter económico financiero para garantizar la implementación del seguro agrario para la Campaña Agrícola 2011-2012

NORMAS LEGALES MARTES 21 DE FEBRERO DE 2012

AGRICULTURA

Resolución Ministerial N°
0048-2012-AG

Declaran como prioritario el proceso de elaboración del Reglamento de la Ley N° 29763, Ley Forestal y de Fauna Silvestre, de manera participativa y descentralizada.

NORMAS LEGALES MIÉRCOLES 22 DE FEBRERO DE 2012

AGRICULTURA

Resolución Ministerial N°
094-2012-PRODUCE

Resolución Ministerial que modifica los términos porcentuales aplicables al TUPA del Ministerio de la Producción como consecuencia de la variación del valor de la UIT.

**CONVENCIÓN
INTERNACIONAL
DE CAPSICUM**

17, 18, 19 y 20 de abril de 2012



Sala Sol de Ica - Hotel Las Dunas Sun Resort
Av. La Angostura 400 - Ica - Perú.

INFORMES:

ADEX - Sede Lima
Central telefónica: (511) 618-3333

Anexo: 4207 / 5247
E-mails: eventosadex6@adexperu.org.pe /
eventosadex5@adexperu.org.pe

Gobierno Regional de Ica
Gerencia Desarrollo Económico
Teléfono: (056) 211-861 / Celular: 962-795-603
E-mail: carolina_chvr26@hotmail.com

TALLER DE INTELIGENCIA COMERCIAL



El martes 21 de febrero se realizó el “Taller de Herramientas de Inteligencia Comercial” en el que los empresarios participantes accedieron a información sobre los beneficios de más de diez acuerdos comerciales. Gracias a los conocimientos impartidos también dominarán las principales fuentes de información de comercio internacional.

Las palabras de bienvenida las dio la Gerente Central de Exportaciones de ADEX, Beatriz Tubino Bardales, mientras que la capacitación estuvo a cargo de Juan Pablo Baca, Analista de Inteligencia Comercial – Sector Agro de ADEX; Walter Alva y Lourdes Guerra del Sector Industrias Extractivas y Servicios de ADEX, respectivamente.

SEMINARIO DE COSTOS LOGÍSTICOS



Hace algunos días se desarrolló en ADEX el taller “Costos Logísticos en la Operatividad del Comercio Exterior”, el mismo que fue organizado por el Consejo Nacional de Usuarios del Sistema de Distribución Física Internacional de Mercancías – CONUDFI. El objetivo de este seminario fue brindar información necesaria a los asistentes para que reconozcan a todos los intermediarios en su cadena logística, los costos asociados a una operación de comercio exterior, y puedan finalmente, negociar con sus proveedores logísticos mejores tarifas por los servicios prestados.

La capacitación la lideró la Dra. Lucy Ruiz Pérez, Gerente de Operaciones de OCR Aduanas y especialista en comercio exterior, consultora en comercio internacional y docente de comercio exterior y aduanas en diversas instituciones. La charla contó con 55 asistentes.

DESAYUNO DE TRABAJO

El Comité de Confecciones de la Gerencia de Manufacturas de ADEX organizó el miércoles 22 de febrero el desayuno empresarial con líderes de empresas del sector. En la agenda de trabajo se tocaron temas como la problemática del sector prendas de vestir, la realización del “Perú Moda 2012”, el “Foro textil 2012” y también se acordaron acciones comerciales futuras.

En la reunión estuvieron presentes el Presidente de ADEX, Juan Varillas Velásquez; la Gerente Central de Exportaciones de ADEX, Beatriz Tubino; el Gerente de Estudios Económicos de ADEX, Carlos Gonzalez; la Gerente de Manufacturas de ADEX, Ysabel Segura; el Coordinador de Manufacturas de ADEX, Franklin Flores, y el Coordinador de Industrias de la Moda de PROMPERU, Igor Rojas. Entre las empresas participantes figuran Textil del Valle, Devanlay y Nettelco, entre otras.



MUJERES EMPRESARIAS

La Gerencia de Manufacturas de ADEX organizó una importante reunión entre varias empresarias peruanas y representantes de la Fundación Yente que se encarga de fortalecer el espíritu empresarial en las mujeres a nivel internacional. La Coordinadora de Latinoamérica en la Red de Mujeres de Yente, Yvette Van Dok, anunció que este año el “Encuentro de Mujeres Empresarias” se realizará en Holanda con motivo del décimo aniversario de su institución.

Asimismo, reafirmó su apoyo al gremio exportador en todas las actividades de género que impulse, en especial el “II Encuentro Internacional de Mujeres Empresarias”, que se desarrollará en julio de este año, en las instalaciones de ADEX. En la reunión estuvieron presentes la Gerente de Manufacturas de ADEX, Ysabel Segura; la coordinadora de los comités de Metalmecánica, Químico y Manufacturas Diversas de ADEX, Sindy Márquez; la presidente de AMIEP, René Lombardi y líderes de importantes empresas.



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.



POR MÁS MUJERES EXITOSAS

Estimados asociados de ADEX, reciban mis más cordiales saludos. Hace unos días, varias empresarias nos reunimos con representantes de la Fundación Yente, hecho que considero muy importante pues nos incentiva a seguir apostando por la responsabilidad social y beneficiar a otras mujeres emprendedoras, que desean salir adelante. Particularmente, me satisface haber ayudado a señoras de Puno a formalizar sus negocios, luego de que escucharan una capacitación que les ofrecimos con motivo de un viaje que, junto a otras asociadas de ADEX, realizamos a Corea. Saludos .

Atte.
Rocío Mantilla Goyzueta
Gerente General
Platería Rocío
D.N.I. 09640371

➔ *Estimada asociada, es un gusto saber que más empresarias se preocupan por ayudar a sus pares a ser más competitivas. ADEX continuará gestionando reuniones con organismos como Yente con el que se planea realizar el "II Encuentro de Mujeres Empresarias" este año. Les estaremos informando. Saludos*

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

13 años reuniendo a los líderes del sector

XIII ALMUERZO AGROEXPORTADOR

"Agroexportación peruana, motor de generación de empleo y desarrollo descentralizado"

22 de Marzo 2012

THE WESTIN LIMA HOTEL & CONVENTION CENTER
Las Begonias 450, San Isidro, Lima.



EL BRILLO DE UNIQUE

El gerente general de la empresa Unique S.A., Javier Rusca, indicó que en los últimos cuatro años las ventas de su representada registraron cifras de crecimiento entre el 20% y 25%, tasas que espera se puedan repetir en los próximos años. "Eso implica aumentar el número de consultoras y empresarias con las que contamos actualmente, las cuales suman alrededor de 120.000 y 2.700, respectivamente", precisó.

El empresario también estimó que los hombres seguirán demandando sus productos al punto de incrementar sus compras en un 30%, pasando sus gastos de US\$ 15 a US\$ 20 por persona. Asimismo, pronóstico que en el 2012 las ventas de cosméticos en el mercado peruano ascenderían a US\$ 2,050 millones.



**“EXPORTANDO
CRECEMOS
TODOS”**