

# Índice

2	<p><b>EDITORIAL: AGENDA INTERNA COMPLICADA</b></p> <p>A medida que se acerca el fin del año, es más difuso el panorama económico internacional sobre todo en la Unión Europea, pues Grecia es el centro de la recesión. En el Perú, el gobierno lanzó dos paquetes anticrisis que no incluyeron medidas a favor del sector - a excepción del Fogem. En ese sentido solicitó un tercer paquete de estímulos.</p>	
3	<p><b>NOTICIAS: CANAL DE CONTROL</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Otro Grammy para el Perú.</li> <li>• Ley que debe perdurar.</li> <li>• Grecia en su hora cero.</li> </ul>	
4	<p><b>TEMA CENTRAL: EXPORTADORES PIDEN A MINCETUR ATENDER URGENCIAS DEL SECTOR</b></p> <p>La Asociación de Exportadores (ADEX) confía que el Mincetur seguirá apoyando al sector exportador en temas referidos al tratamiento tributario de las operaciones Ex work, la modificación pendiente a la lista de partidas arancelarias relacionadas a la devolución del drawback a la joyería de oro y la reglamentación de la Ley de Fomento al Comercio Exterior de Servicios.</p>	
5	<p><b>EL PROTAGONISTA: EXPORTACIONES MIRSA DESPACHARÁ ESTE AÑO POR US\$ 2.5 MILLONES</b></p> <p>Dedicada a la comercialización de productos agroindustriales como aceitunas verdes y negras, aceite de olivo, alcachofas, frijol con tocino, y otros más, Exportaciones Mirsa E.I.R.L., espera registrar ventas al exterior por US\$ 2.5 millones para finales de este año.</p>	
6	<p><b>SÍNTESIS DE NORMAS LEGALES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Designan al señor José Luis Peroni Cantuarias como Consejero Económico Comercial del Consulado General del Perú en Toronto, Canadá.</li> <li>• Designan al señor Julio José Polanco Pérez como Consejero Económico Comercial de la Embajada del Perú en el Estado Plurinacional de Bolivia.</li> </ul>	
7	<p><b>GPS GREMIAL</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ADEX recibió a embajador de Malasia.</li> <li>• Capacitan a empresarios del sector manufactura.</li> <li>• Realizan taller "Control de inventarios de la Industria Metalmeccánica".</li> <li>• Chiclayo: capacitan a empresarios en el uso de la VUCE.</li> </ul>	
8	<p><b>LA PÁGINA DEL ASOCIADO</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Nos escriben...</li> <li>• Nuestros asociados en la noticia.</li> </ul>	



**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**  
 Julissa Incio Yesan.  
 Jessica R. Meza Muñoz  
 Candy Granados Domínguez  
 Oscar J. Montalvo Limay

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



## AGENDA INTERNA COMPLICADA

Los días van pasando, se acerca el fin de año y nuestras expectativas de tener un panorama más claro el próximo año es cubierto con una nube cada vez más densa y peligrosa de indefiniciones. En el plano internacional, se esperaba que la reunión del G20 diera a luz un conjunto de decisiones colegiadas que establecieran certeza sobre la solución del problema fiscal y financiero de Europa, pero solo anunciaron recomendaciones y compromisos y se hicieron evidentes contradicciones y hasta reclamos (de EE.UU. hacia China).

Mientras tanto, las estadísticas muestran a EE.UU. que parece recuperar el dinamismo y a China que mantiene su ritmo de crecimiento, sin embargo, se observa a una Unión Europea más debilitada; prácticamente, todos los analistas asumen que Grecia no podrá cumplir sus compromisos de ajustes internos y de pago de sus deudas. Por su parte, Italia y España esperan una ayuda más firme del Banco Central Europeo, pero éste sigue firme en su actitud de forzar a los países a hacer mayores esfuerzos para imponer disciplina fiscal.

En el plano interno, ADEX solicitó un tercer paquete anticrisis, centrado en fortalecer las exportaciones para enfrentar con mejor pie la contracción de los mercados que se empezaría a sentir en el primer trimestre del próximo año. A nuestro entender, las exportaciones se verán menos afectadas por una recesión en Europa si se acentúa el esfuerzo que vienen haciendo las empresas exportadoras por diversificar mercados.

Es obvio que si vendemos más a América Latina y a Asia, estaremos menos expuestos a una recesión. Esta estrategia anticrisis va de la mano con la estrategia de desarrollo que planteamos antes que se agravara el escenario internacional, cuando decíamos que los países con los cuales tenemos un TLC nos brindan una gran cantidad de oportunidades que debemos identificar y aprovechar. Pero, esta estrategia debe implementarse lo más pronto posible. Mucho antes de que entremos a una fase decreciente de las exportaciones.

Un elemento clave en esta estrategia es el fortalecimiento e incremento de las oficinas comerciales en los mercados debidamente priorizados. El gobierno ha estado activo en la evaluación y renovación de los cuadros de agregados comerciales. Pero creemos que se debe ir más lejos, incrementando nuestra presencia en mercados como el de China, Corea, India, Brasil, Argentina, México.

Podríamos estructurar misiones técnicas a cada país priorizado, con los tiempos necesarios para confirmar oportunidades comerciales y mapear la ruta de comercialización que debemos seguir para concretar exportaciones; lamentablemente, en la agenda de trabajo que tenemos actualmente con el gobierno predominan temas preocupantes como los proyectos de modificación de las normas laborales, todo lo contrario a lo que quisiéramos tener: una agenda llena de temas que contribuyan al crecimiento y el desarrollo del país, teniendo a las exportaciones como un instrumento estratégico.

**JUAN MANUEL VARILIAS**  
**Presidente de ADEX**

## EL OTRO GRAMMY PARA EL PERÚ

Nuestro país volvió a recibir un excelente reconocimiento respecto al manejo de su sistema económico y financiero. La mundialmente reconocida Fitch Ratings elevó la calificación de la deuda peruana en dólares de BBB- a BBB, hecho que ubica al país como la segunda nación con mejor valoración en la región, después de Chile.



Juan Varilias, presidente de ADEX, comentó que la calificación ratifica que nuestro modelo financiero es bien acogido y genera seguridad en el exterior. “Esto debe ayudar a que los costos de capital disminuyan y sean más asequible a los usuarios del sistema económico en general. El Perú debe seguir en ese camino para que en el menor plazo posible el bienestar llegue a más peruanos”, refirió.

## LEY QUE DEBE PERDURAR

La importancia de mantener la Ley de Promoción del Sector Agrario es crucial hasta que ese sector se formalice y desarrolle en su totalidad. Esta posición fue resaltada por la Asociación de Exportadores ante su pasada presentación en la Comisión de Trabajo del Congreso de la República, en la que precisó que con esta opinión no se busca enfrentamiento alguno con los agricultores.



“Con esta norma se ha logrado un desarrollo empresarial significativo en el agro pues ha permitido mejorar las condiciones de empleo e ingresos de los trabajadores. Por ejemplo, cerca de 200 mil has. son destinadas a las agroexportaciones y eso conlleva a generar 400 mil puestos de trabajo formales”, manifestó Juan Varilias, presidente del gremio exportador.

## GRECIA EN SU HORA CERO

Grecia necesita tomar medidas más audaces para superar su crisis de deuda, manifestó el primer ministro Lucas Papademos, al advertir que los problemas de su país serían más grandes si abandonan la Unión Europea. “Enfrentar los problemas será más difícil, debemos ser más radicales para lidiar con esta crisis que incluyan (...) impulsar los recursos y flexibilidad del Fondo Europeo de Estabilidad Financiera (EFSF por sus siglas en inglés) y crear un marco de gobernanza económica más fuerte en la zona euro”, agregó.



También demandó un compromiso explícito de parte de los líderes de los partidos políticos con los términos del rescate de 130,000 millones de euros, que el país necesita para evitar la bancarrota.

# IX

## CONVENCIÓN NACIONAL DE LAS PYMES

“Modelos de Internacionalización: Basados en la inclusión de las PYMES en la cadena exportadora”

### HOTEL SHERATON

Paseo de la República 170 · Lima · Perú

# 30

3:30 p.m.  
DE NOVIEMBRE

INFORMES E INSCRIPCIONES:

Gerencia PYMEADEX de  
la Asociación de Exportadores.

Teléfono: 618-3333 Anexo: 5208 - 4208  
E-mail: [conveccionpymes@adexperu.org.pe](mailto:conveccionpymes@adexperu.org.pe)

## EXPORTADORES PIDEN A MINCETUR ATENDER URGENCIAS DEL SECTOR

- Existen temas pendientes de solución como el tratamiento tributario en las operaciones Ex work y la aplicación del drawback a la joyería de oro, entre otros.

El presidente de la Asociación de Exportadores (ADEX), Juan Varilias Velásquez, confió que -como parte de la alianza público-privada- el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur) atenderá las necesidades de los exportadores para hacer más competitivo el comercio exterior y por consiguiente dinamizar la economía, entre ellas solucionar el tratamiento tributario de las exportaciones Ex work y la aplicación del drawback a la joyería de oro.

Ambos puntos y otros más fueron abordados hace unas semanas cuando una delegación del gremio exportador sostuvo una reunión de trabajo con el viceministro de Comercio Exterior, Carlos Posada.

Explicó que el inconveniente que afrontan los exportadores que usan el incoterm Ex work (entrega de mercadería al comprador en almacén) es que la operación es gravada con el Impuesto General a las Ventas

(IGV), negándosele la aplicación del beneficio del saldo a su favor, pese a que es una exportación prevista en la Ley del Impuesto General a las Ventas e Impuesto Selectivo al Consumo.

“Es una incongruencia. Es el vendedor quien motiva la salida legal de los bienes del territorio aduanero, con lo que se verifica que el consumo es en el exterior. No solo eso sino que el inco term es de uso mundial y está normada en una ley, sin embargo, la operación paga IGV”, explicó.

### DRAWBACK A LA JOYERÍA DE ORO

Otro tema tocado en la reunión fue el referido a la devolución del Drawback a la joyería de oro, propuesta por ADEX desde hace dos años y que fuera aprobada según Resolución Ministerial 695-2010-

EF/15, el 28 de diciembre del año pasado. “Ya transcurrieron más de 10 meses y hasta el momento no se modifica la lista de las partidas arancelarias que han sido excluidas del drawback, en la que se encuentra la joyería de oro”, refirió. Agregó que otro de los puntos en agenda del comercio exterior es



la Reglamentación de la Ley de Fomento al Comercio Exterior de Servicios N° 29646, que se promulgó en diciembre del 2010; así como la apertura de nuevas subpartidas arancelarias (caso pimienta morrón). Para los exportadores este último tema es vital pues permitiría una identificación más precisa, facilitando su exportación y análisis estadístico.

Carlos González, gerente de Estudios Económicos de ADEX explicó que también es importante en las negociaciones de acuerdos comerciales pues al tener partida propia se puede negociar de una mejor manera las condiciones de acceso a los mercados. A manera de ejemplo, citó el caso de la negociación con México en la que ese producto al estar incluido en una partida bolsa junto a otros pimientos, recibió la negativa de nuestro socio en cuanto a la apertura a su mercado.



### A TOMAR EN CUENTA

► En la reunión también estuvo presente el gerente general de ADEX, Juan Carlos León, así como todos los gerentes sectoriales del gremio exportador.

## EXPORTACIONES MIRSA DESPACHARÁ ESTE AÑO POR US\$ 2.5 MILLONES

**E**xportaciones MIRSA E.I.R.L, empresa familiar que surgió en 1999 y que se dedica a la exportación de productos agroindustriales, tiene como principales productos las aceitunas verdes y negras; y según estimó su gerente general Miguel Cotrina Orna, para fines de año su representada espera registrar ventas al exterior por US\$ 2.5 millones, similar al año pasado.

El ejecutivo comentó que las ventas de su patrocinada se mantienen pese a que los cultivos de aceitunas - su producto estrella - fueron menores respecto al año pasado. Dijo que las aceitunas verdes a granel se dirigen principalmente al mercado brasileño, mientras que las negras se envían a Kuwait, Israel y Francia.

Con relación a las ventas totales de ese producto en el exterior, se debe indicar que en el 2010 bordeó los US\$ 24.6 millones, de cuyo total MIRSA E.I.R.L. concentró el 7%. Sólo entre enero y septiembre de este año, la empresa se consolidó en el puesto cuatro con envíos por US\$ 1.2 millones.

Cotrina Orna sostuvo que para crecer en el mercado nacional e internacional, su representada ha diversificado su oferta incluyendo productos como aceite de olivo, alcachofas, frijol con tocino, pastas de tomate y aceitunas, orégano, ajo deshidratado, este último se envía a Brasil.

Indicó que un producto que



espera tenga buena acogida en el mercado internacional, es la alcachofa en sus presentaciones de latas y frascos de vidrios con lo que se espera conquistar Estados Unidos y Europa.

Con relación al mercado local dijo que a través de su marca "Valle Kawasay" tiene productos como picante de cuy, frijoles con tocino, espárragos, pasta de ajos, entre otros, que se distribuyen en bodegas, minimarket, mercados mayoristas, además de provincias a través de terceros. Hasta el momento tiene presencia en Huánuco y Chanchamayo.

### PLANES DE INVERSIÓN.

Entre los planes de la empresa se encuentra la construcción de una planta para procesar productos con valor agregado. Aunque todavía no tienen el terreno, Cotrina dijo

que se prevé que se ubique en Casma o Cañete y que la inversión sería de US\$ 100 mil. "Queremos priorizar productos como los ajos, orégano y espárragos", comentó.

Dijo que al ampliar su capacidad productiva esperan captar al consumidor final de Brasil con sus presentaciones de latas y frascos de vidrios. "Aunque es un poco difícil ingresar a ese mercado, nosotros creemos en nuestros productos", enfatizó.

Finalmente comentó que en la última versión de la Expoalimentaria, la empresa obtuvo contactos con países procedentes de Brasil, Venezuela, Francia, Colombia y Estados Unidos.

### A CONSIDERAR

Miguel Cotrina tiene otra empresa denominada Rodimac, dedicada al rubro hidrobiológico. Actualmente exporta pescado congelado y vísceras, aletas de toyo y buche de pescado. Sus principales mercados son Hong Kong y Singapur y para este año esperan exportar por US\$ 4 millones.



# SÍNTESIS DE NORMAS LEGALES

NORMAS LEGALES SÁBADO 05 DE NOVIEMBRE	
COMERCIO EXTERIOR Y TURISMO	
Resolución Ministerial N° 322-2011-MINCETUR/DM	Prorrogan delegación de la facultad de expedir certificaciones de origen a los exportadores otorgados a diversas instituciones.
RELACIONES EXTERIORES	
Resolución Ministerial N° 1054/RE	Designan al señor José Luis Peroni Cantuarias en el cargo de confianza como Consejero Económico Comercial del Consulado General del Perú en Toronto, Canadá.
Resolución Ministerial N° 1057/RE	Designan al señor Julio José Polanco Pérez, en el cargo de confianza, como Consejero Económico Comercial de la Embajada del Perú en el Estado Plurinacional de Bolivia.

NORMAS LEGALES MARTES 08 DE NOVIEMBRE	
COMERCIO EXTERIOR Y TURISMO	
Resolución Ministerial N° 322-2011-MINCETUR/DM	Modificación del Decreto Supremo N° 008-2010-MINCETUR, Reglamento de la Ley del Artesano y del Desarrollo de la Actividad Artesanal.

NORMAS LEGALES MARTES 10 DE NOVIEMBRE	
RELACIONES EXTERIORES	
Decreto Supremo N° 126-2011-RE	Ratifican Protocolo Complementario al Acuerdo Bilateral de Cooperación y Asistencia Mutua en Materias Aduaneras entre los Gobiernos del Perú y Chile.

NORMAS LEGALES JUEVES 17 DE NOVIEMBRE	
RELACIONES EXTERIORES	
Resolución de Acuerdo de Directorio N° 027-2011-APN/DIR	Establecen montos de cartas fianzas o pólizas de seguro de caución que deben presentar las agencias marítimas, fluviales, lacustres así como empresas y cooperativas de estiba y desestiba a partir de enero de 2012.
CONVENIOS INTERNACIONALES	
Entrada en vigencia de la segunda prórroga al Entendimiento con el gobierno de la república Bolivariana de Venezuela para el mantenimiento de las preferencias arancelarias.	



# IMPO | 2011

## Convención Internacional del Sector Importador

### Viernes 25 de Noviembre

#### Lugar:

Auditorio del Centro Empresarial ADEX  
Av. Javier Prado Este 2865 – San Borja

#### Contactos:

Telf. 618 3333 anexos: 5214 - 5218  
Ingrid Orellana - eventosadex8@adexperu.org.pe  
Marilyn Armero - marmero@adexperu.org.pe



## ADEX RECIBIÓ AL EMBAJADOR DE MALASIA



En aras de incrementar las exportaciones peruanas a Malasia, representantes de ADEX recibieron la visita del Embajador de ese país; Sr. Ayauf Bachi. La comitiva gremial fue liderada por el presidente, Juan Varilias Velásquez e integrada por el Gerente General, Juan Carlos León y nuestro asociado, Esteban Whuking.

La reunión fue para estrechar las relaciones internacionales entre ambos países. Por ello, se trataron aspectos de comercio bilateral ya que ambas naciones forman parte del Foro de Cooperación Económica Asia Pacífico (APEC). Cabe resaltar que Malasia propuso conjuntamente con Japón el ingreso de nuestro país a APEC durante la Cumbre de 1998. Además, el país asiático posee una amplia experiencia en la industria de palma aceitera con programas de desarrollo de sostenibilidad económica y social, con respeto a las normas ambientales.

## CAPACITAN A EMPRESARIOS DEL SECTOR MANUFACTURA



Dirigida a artesanos, empresarios y fábricas proveedoras relacionadas al sector joyero, ADEX realizó el 14 de noviembre último el taller "Innovación Tecnológica". El objetivo fue transmitir conocimientos en esa materia para que las empresas asistentes mejoren su productividad y calidad en sus productos.

La capacitación estuvo dirigida por el Dr. Alejandro Afuso, Director Ejecutivo del Programa FINCyT (Innovación - Ciencia - Tecnología); el Sr. Mickey Wu, Presidente de W&W de Taiwán y el Sr. Augusto Acosta, Gerente General de Acosta Stock. Cabe resaltar que el FINCyT continúa trabajando para incrementar la competitividad del país, fortaleciendo las capacidades de investigación e innovación tecnológica, promoviendo la articulación de la empresa, universidad y el Estado.

## REALIZAN TALLER "CONTROL DE INVENTARIOS EN LA INDUSTRIA METALMÉCANICA"

El pasado 10 de noviembre, la Gerencia de Manufactura de ADEX realizó con éxito el taller "Control de Inventarios en la Industria Metalmeccánica". El evento contó con la presencia del destacado experto internacional, Ing. holandés; Hugo Visser, quien tiene una sólida experiencia en la industria de la construcción de acero.

El certamen fue inaugurado por la Gerente de Manufactura, Ysabel Segura. La capacitación estuvo dirigida a empresas exportadoras del sector metalmeccánico con el objetivo de actualizar y optimizar los procesos de la industria, para disminuir los costos que pueda generar.



## CHICLAYO: CAPACITAN A EMPRESARIOS EN EL USO DE LA VUCE

En un trabajo en conjunto, entre el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur) y ADEX capacitaron a empresarios de Chiclayo en el taller "Uso de la Ventanilla Única de Comercio Exterior - VUCE". El certamen se llevó a cabo el pasado 17 de noviembre en la sede de ADEX-Lambayeque, en los turnos de mañana y tarde.

El objetivo de la capacitación fue brindar las herramientas necesarias para realizar en línea electrónica los trámites de obtención de autorizaciones, permisos, licencias o certificados para la importación o exportación de mercancías restringidas que se realizan en entidades como: DIGESA, SENASA, ITP, entre otras. La charla estuvo dirigida por el funcionario de la VUCE, Miguel Espinoza.



## 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.



### EXPECTATIVAS EN ADEX

Estimados señores de ADEX, un gusto saludarlos a través de este medio, el cual resulta de mucho interés para sus asociados. Corporación Agroballe Alegre quiere agradecer a la asociación gremial por su apoyo brindado durante la última Feria Expoalimentaria, especialmente al comité de PYMEADDEX, que estuvo brindándonos capacitación y asesoría en todo momento de nuestra negociación tanto en nuestra participación como expositores y en la rueda de negocios. Esperamos que los contactos obtenidos en ese encuentro nos traigan muchas satisfacciones. Saludos.

**Atte.**  
**Carlos Oballe Mendoza**  
Gerente de Producción  
Agroballe Alegre S.A.C.  
D.N.I. 14569261

➔ *Estimado asociado, esperamos con bastante ánimo que logre concretar negocios con los empresarios interesados en sus productos. Es nuestra labor capacitarlos y prepararlos para que participen con éxito en cualquier tipo de feria a la que acudan. Saludos.*

### EXPECTATIVAS EN ADEX

Señores de ADEX, en primer lugar permítanme felicitarlos por este material que nos hacen llegar, el cual considero muy bueno y necesario para los empresarios del sector. Aenor Perú es una empresa que ha querido apostar por ADEX; somos nuevos y tenemos muchas expectativas por contribuir al desarrollo de la normalización y certificación de las empresas exportadoras a través de nuestros servicios. Este unión al gremio empresarial se debe a nuestra política interna de contri-

buir a la competitividad del comercio exterior peruano. Estamos seguros que en ustedes tendremos un gran respaldo en aras de mejorar este importante rubro de la economía nacional. Así lo esperamos.

**Atte.**  
**José M. García Campodónico**  
Gerente Comercial  
Aenor Perú S.A.  
DNI 10267334

➔ *Estimado asociado, gracias por apostar por nosotros. Estamos seguros que ADEX ayudará a conseguir los objetivos que Aenor Perú tiene trazados en el tema de servicios. En nuestra asociación siempre apostamos por la capacitación y el desarrollo de las empresas exportadoras, que al final se refleja en la calidad de nuestro comercio internacional.*

Estimado Asociado, puede hacernos llegar sus comentarios a [noticiasadex@adexperu.org.pe](mailto:noticiasadex@adexperu.org.pe)

## NUESTROS ASOCIADOS EN LA NOTICIA



### LANGOSTINOS DE CALIDAD EN LIMA

Luego de participar en la última versión de la feria Expoalimentaria, la empresa Acuicultura Técnica Integrada del Perú (ATISA S.A.), a través de su marca Cool! viene ingresando al mercado local. Actualmente vende sus excelentes langostinos (traídos desde Tumbes) a conocidos restaurantes limenos, así como a hoteles.

Asimismo, sus productos, que hasta hace un tiempo eran vendidos en el aeropuerto internacional de Tumbes, entrarán en las siguientes semanas a los supermercados de la capital. Es necesario destacar que esta empresa es una de las pocas que ha obtenido la autorización para usar la Marca Perú.

### NAVIDAD CON SAN ROQUE

Con motivo de la campaña navideña que se acerca, la tradicional empresa lambayecana San Roque S.A., lanzó su panetón "San Roque" de 1 kg. en dos presentaciones tanto en caja como en bolsa, las cuales se distribuyen en todas las tiendas oficiales de la empresa y en la ciudad de Lima a través de sus sistema delivery.

De igual manera, pensando en los regalos de las próximas fiestas de fin de año, lanzará una edición limitada de King Kong de frutas variadas, latas navideñas con porciones de 75 gr. de King Kong de manjar blanco, manjar de chirimoya, lúcuma y con dulce de maracuyá.

