

# 710

# Semanario COMEXPERU

Del 24 al 30 de junio de 2013



## EDITORIAL

### LOS PUERTOS PERUANOS NO PUEDEN RETROCEDER

## HECHOS

- CUANDO LAS CIFRAS NO CUADRAN
- "YO CONOZCO A MIS PESCADOS"

## ACTUALIDAD

### EFICIENCIA REGULATORIA: GRAN PROTAGONISTA EN DOING BUSINESS 2013

## ECONOMÍA

### ENAPU EJECUTÓ SOLAMENTE UN 4.8% DE SU PRESUPUESTO, CON PÉRDIDAS DEL 168.8%

## COMERCIO EXTERIOR

### DISTINGUIENDO EL POLVO DE LA PAJA

TÚ COMPRAS UNA PICK UP Y OBTIENES  
EL MOTOR DE TU NEGOCIO

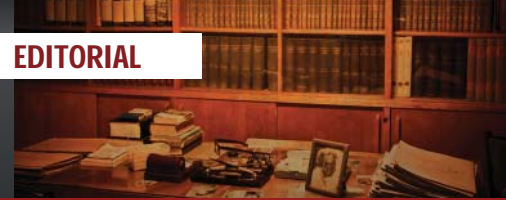
**FRONTIER**

PRECIO MODELO 4X2 DESDE:

**US\$ 15,990 s/. 42,374\***

Foto referencial. \* Tipo de cambio S/ 2.66. Precio válido solo para Frontier 4x2 2.4L Cabina Simple Gasolina (clase D22-D2-1010 o D22-D2-1010A) del 27 de Mayo al 30 de Junio de 2013. Modelo y año de fabricación 2012. Stock: 10 unidades. Precio no incluye flete a provincias.

Se autoriza la difusión y reenvío de esta publicación electrónica en su totalidad o parcialmente, siempre que se cite la fuente, enlace con [www.comexperu.org.pe/semanario.asp](http://www.comexperu.org.pe/semanario.asp)



## Los puertos peruanos no pueden retroceder

No cabe duda de que la Autoridad Portuaria Nacional (APN) ha sido una pieza fundamental en el proceso de modernización de puertos peruanos en los últimos años. La APN ha logrado atraer a los más importantes operadores portuarios del mundo, cuyas inversiones superan los US\$ 1,720 millones.

La gestión de la APN permitió cambiarle la cara a nuestros principales puertos, que antes eran considerados como los más lentos de la región, y que generaban sobre costos que finalmente eran trasladados a los precios que pagábamos todos los consumidores. Pese a este avance, hoy, mediante el Decreto Legislativo N.º 1147, se transfiere competencias de la APN a la Dirección General de Capitanías (Dicapi), dependencia de la Marina de Guerra del Perú.

¿Cuáles serán las consecuencias de tamaña decisión? ¿Cuál es la razón para retroceder de esta manera cuando las cosas están funcionando? Es realmente preocupante arriesgar lo avanzado y retroceder a que la Marina de Guerra intervenga en asuntos comerciales, con los sobre costos que esto puede generar para los usuarios y, por ende, para los consumidores.

Por si esto fuera poco, aparecen iniciativas legislativas que pretenden declarar de interés nacional el desarrollo de la empresa estatal de puertos: Enapu, así como elevar la rigidez laboral del trabajador portuario, lo que amenaza el comercio exterior de todo el país. Para colmo de males, esta propuesta introduciría un gravamen a las cargas de exportación que se usaría para financiar el cese voluntario de trabajadores.

Si ambas iniciativas llegaran a prosperar, nuestros puertos serían gestionados por un operador que situó al Callao como uno de los puertos más pobres en materia de infraestructura, atentando así contra la competitividad ganada en los últimos años. Enapu tendría la capacidad para iniciar procesos judiciales en contra de las empresas concesionarias privadas, lo que paralizaría la inversión en nuestros puertos.

¿Es justo poner en riesgo nuestro comercio exterior? La operación de los puertos debe ser especializada y estar orientada a la eficiencia, al ahorro en los costos y no a crearlos de manera irregular. El sector privado ha demostrado ser la alternativa correcta de gestión para este sector, junto a una administración de puertos como la de APN, especializada y moderna. Rechacemos toda iniciativa que pretenda llevarnos al pasado. ¡Los puertos peruanos no pueden retroceder!

**Eduardo Ferreyros**

Gerente General de COMEXPERU

### Director

Eduardo Ferreyros Küppers

### Co-editores

Rafael Zacnich Nonalaya

Álvaro Díaz Bedregal

### Promoción Comercial

Helga Scheuch Rabinovich

### Equipo de Análisis

Jorge Acosta Calderón

Estefanía Campoblanco Calvo

Walter Carrillo Díaz

Juan Carlos Salinas Morris

### Corrección

Ángel 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

II DIPLOMADO DE ESPECIALIZACIÓN EN

# FRANQUICIAS

INICIO DE CLASES: 24 DE JUNIO

En alianza con:



**Juan Carlos Mathews**

Director de Educación Ejecutiva de la Universidad del Pacífico  
Profesor del Diplomado de Especialización en Franquicias



**UNIVERSIDAD DEL PACÍFICO**  
EDUCACIÓN EJECUTIVA



volver al índice



## CUANDO LAS CIFRAS NO CUADRAN

Como se mencionó en el Semanario N.º 709, el resultado de las exportaciones peruanas en el primer cuatrimestre de 2013 no era muy auspicioso (-13.3%), tanto en las tradicionales (-16.2%) como en las no tradicionales (-3.6%). A pesar de la caída pronunciada de las exportaciones a lo largo de 2013, el pasado mes de mayo el Mincetur estimó un crecimiento del 6% en éstas para el término de 2013, y que alcanzarían los US\$ 48,000 millones.

No obstante, en los últimos días, el Banco Central de Reserva del Perú (BCR) estimó una caída del 4% de las exportaciones en 2013. Cabe resaltar que esta proyección era positiva (3%) a inicios de junio, siendo la reducción de la demanda externa, producto del bajo dinamismo de nuestros principales mercados de destino, una de las principales razones de la modificación. Por otro lado, el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) proyectó una caída de las exportaciones de solo un 2%.

Muchas decisiones son tomadas asumiendo los escenarios más pesimistas, pues prima un criterio conservador. La estimación realizada por el BCR es más reciente que la hecha por el Mincetur, por lo que probablemente no haya coincidencias en cuanto a los datos y metodología utilizados para sus proyecciones, y ello ha generado los resultados distintos. Pese a esto, una cifra no debe ser un limitante en la toma de decisiones. Si bien es cierto que se trata de un indicador importante, que refleja una idea sobre el desempeño exportador hacia los próximos meses, debemos ser conscientes de que este sector depende de la economía internacional, sobre todo de los mercados con los que tenemos un flujo comercial considerable. Estos mercados no lo están pasando bien y su dinamismo viene reduciéndose, por lo que urge tomar medidas para contrarrestar este escenario.

Sean las proyecciones positivas o poco auspiciosas en algún momento, la política comercial de apertura, que tan buenos resultados nos ha dado, debe continuar. Más allá de afianzar los acuerdos que ya tenemos firmados, debemos pensar en el mediano y largo plazo, ampliando nuestra agenda comercial con mercados grandes y atractivos para nuestra oferta exportable. Una medida lógica es diversificar los destinos de las exportaciones, abriéndoles a los exportadores peruanos nuevos mercados como Israel, Turquía, India, entre otros. El Perú sigue esperando esos anuncios.

## “YO CONOZCO A MIS PESCADOS”

El sector pesquero es uno de los sectores tradicionales más importantes de nuestro país, no solo por el beneficio que brinda a los trabajadores y empresas del negocio pesquero en sí mismo, sino también por la importancia relativa que tienen los productos marinos en la canasta de consumo de gran parte de los hogares del Perú. Es por ello que las variaciones en el precio de estos productos afectan las decisiones familiares.

En los últimos días, se ha señalado en los medios que el aumento del precio del pescado habría sido del 34% entre enero de 2009 y octubre de 2010, y del 22% desde enero de 2009 a febrero de 2013. Sin embargo, existe otra información que indica que el incremento del precio real del pescado habría sido del 14% en 2012, respecto al año 2000.

Hay algunos apuntes que hacer sobre estas discrepancias. En primer lugar, el período de tiempo para el análisis de la evolución de estos precios es distinto entre cada declaración. Una utiliza un período de evaluación más amplio, de tal manera que la volatilidad de los precios se ve atenuada; mientras que en la otra el resultado surge de evaluar un período más corto, donde el precio se vio fuertemente afectado por el fenómeno de El Niño. En segundo lugar, un análisis utiliza precios reales, mientras que el otro usa precios nominales, lo que implica una mayor volatilidad en este último caso.

Independientemente del período de análisis, así como de las distorsiones que haya podido haber en cada período, la realidad es una sola: existe un incremento paulatino de la demanda de pescado en el Perú y eso lo puede ver uno en las calles. Más allá de que el ingreso per cápita en el país se haya incrementado un 192% entre los años 2000 y 2011, es evidente el impulso de su consumo, el creciente número de nuevos restaurantes, así como la mayor afluencia a los mismos, los cuales tienen al pescado como uno de sus platos estrella. Hay un efecto clásico de oferta y demanda en este sector. Los precios tenderán a incrementarse debido a la escasez relativa, llámese una misma cantidad ofrecida, de pescado.

Finalmente, ¿qué podríamos hacer para que la oferta de pescado para consumo humano directo se incremente? Se podría empezar con iniciativas que promuevan la inversión y el mayor desarrollo de un sector acuícola, la creación de nuevas vías de comercialización que aumenten el número de intermediarios actualmente en competencia y, por qué no, tal cual se hizo en una oportunidad anterior, involucrar directamente a la industria de restaurantes. ¿Quiénes mejor que ellos para impulsar la demanda de anchoveta en sus mesas?



**Acercamos culturas, acercamos negocios**

Oficina de Representación Brasil - Sao Paulo

Entérate más AQUÍ



volver al índice





## Eficiencia regulatoria: gran protagonista en Doing Business 2013

En su décima entrega, el Doing Business 2013 presenta una serie de indicadores cuantitativos que reflejan la fortaleza de las instituciones competentes en materia de regulación empresarial, así como la complejidad y el costo de los procesos regulatorios. Ambas materias son de gran importancia para las pequeñas y medianas empresas a lo largo de las distintas etapas de su ciclo de vida. Así, la utilidad del informe recae en su capacidad de medir objetivamente en 185 economías —desde Afganistán hasta Zimbabue—, aquellas regulaciones trascendentales en once áreas del ciclo vital de una empresa: apertura, manejo de permisos de construcción, obtención de energía eléctrica, registro de propiedad, obtención de crédito, protección de inversionistas, pago de impuestos, comercio transfronterizo, cumplimiento de contratos, resolución de la insolvencia y empleo de trabajadores.

Doing Business encuentra que las economías que sobresalen respecto de su facilidad de hacer negocios son aquellas que combinan procesos regulatorios eficientes con instituciones robustas, que velan por la protección de los derechos de propiedad y de los inversionistas, así como aquellas donde las normas promulgadas facilitan la interacción en el mercado sin obstaculizar de forma innecesaria el desarrollo del sector privado. Según el informe, ello puede ser abordado no necesariamente a través de menores regulaciones, sino de aquellas denominadas como SMART (Simplificadas, Mensurables, Adaptables, Relevantes y Transparentes).

Las regulaciones empresariales SMART, tal y como las define el informe, favorecen el crecimiento económico, mientras que la simplicidad en el registro de empresas fomenta que más de estas se consoliden, a la par que incrementa su productividad. Un sistema de obtención de licencias más simple, por ejemplo, conlleva a un mayor número de trabajadores asalariados y de empresas formales. Y si, además, el ámbito regulatorio favorece la reducción de costos (pensemos en licencias y trámites que se vuelvan sencillos), crecen las oportunidades de empleo formal; del mismo modo que mejora el rendimiento comercial.

Más aún, en los países en desarrollo como Perú, se estima que el 90% de los empleos proviene del sector privado, de modo que es pertinente que las autoridades pongan especial énfasis en su ámbito regulatorio, adicionando a su preocupación por los factores macroeconómicos, la calidad de las leyes y disposiciones institucionales que repercuten en el sector privado. Mientras más simples sean las reglas que el emprendedor debe cumplir, más fácilmente creará empleos.

### LÍDERES EN REFORMAS REGULATORIAS SEGÚN DOING BUSINESS

El informe señala que son 108 las economías que introdujeron 201 reformas regulatorias facilitadoras de los negocios en el periodo 2011/2012. Estos esfuerzos se concentraron en facilitar la apertura de empresas, aumentar la eficiencia de la administración tributaria y facilitar el comercio transfronterizo. A su vez, se destaca a Polonia como la economía de mayor mejora al introducir reformas que simplifican el registro de propiedad, el pago de impuestos, el cumplimiento de contratos y la resolución de la insolvencia; y a Europa oriental y Asia central como las regiones con el mayor número de reformas regulatorias. Por ello, a estas regiones pertenecen cuatro de los diez países que más facilitaron los negocios (el 88% de sus economías se reformaron en al menos un área cubierta por el informe).

Del mismo modo, se destaca a Sri Lanka, siendo la primera vez en siete años que una economía de Asia meridional figura entre las mejores. Por su parte, Costa Rica fue la única economía de América Latina y el Caribe incluida dentro del grupo de los 10 mejores países en facilitación de los negocios. Su mejora corresponde a la adopción de un enfoque basado en el riesgo a la hora de conceder permisos sanitarios para empresas nuevas, y a que estableció sistemas de autorización en línea para los permisos de construcción. Costa Rica también aseguró el derecho de los prestatarios de controlar su información personal y facilitó el pago de impuestos a las empresas nacionales, a través del pago electrónico de impuestos municipales.



almacenes



logística



warrants



depsa files

**depsa**  
www.depsa.com.pe

 volver al índice



Tal y como se evidencia en el cuadro, Singapur ocupa nuevamente el liderazgo en la clasificación mundial de las economías con regulación más favorable para hacer negocios, seguido por Hong Kong, China; Nueva Zelanda y EE.UU. Si bien los países de la región latinoamericana, con excepción de Costa Rica, no destacan al compararse con los países de mejor clasificación ya mencionados, se observan claras mejoras concretas en su economía y en la viabilidad de su sector empresarial. En Colombia, la instalación de una oficina de ventanilla única para el registro de empresas generó un aumento del 5,2% en la inscripción de estas; mientras que en México, la simplificación en la obtención de licencias municipales condujo a un aumento del 5% en el número de empresas registradas y a un crecimiento del 2,2% en el empleo.

De esta manera, el Perú debe apostar por una regulación empresarial más acertada, más simple y cercana al emprendedor, porque esta determina el desarrollo del sector privado y la expansión de su red de transacciones. Debemos obtener un correcto equilibrio entre el objetivo a regular y el objetivo de hacer empresa de forma más sencilla y rápida; así como hacer y crear valor, adaptándonos a las nuevas demandas del mercado y los cambios en tecnología. Solo de este modo las regulaciones podrán facilitar las operaciones comerciales y la actividad económica, favoreciendo así el hacer empresarial en lugar de constreñirlo.

#### Clasificaciones en facilidad de hacer negocios

Economía	Puesto	Reformas DB 2013
Singapur	1	0
Hong Kong RAE, China	2	0
Nueva Zelanda	3	1
EE.UU.	4	0
Dinamarca	5	1
Noruega	6	2
Reino Unido	7	1
Corea del Sur	8	4
Georgia	9	6
Australia	10	1

Fuente: Banco Mundial. Elaboración: COMEXPERU.

Forme parte del mercado minero  
más dinámico de la región...



PERUMIN  
31 CONVENCION MINERA

Arequipa  
16-20 SET  
2013



volver al índice

## ENAPU ejecutó solamente un 4.8% de su presupuesto, con pérdidas del 168.8%

Según el Reporte Fiscal Mensual del Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), las 35 empresas estatales peruanas –34 de ellas bajo el ámbito del Fondo Nacional de Financiamiento de la Actividad Empresarial del Estado (Fonafe) y Petroperú– presentaron un resultado primario (diferencia entre los ingresos y gastos totales no financieros) negativo de S/. 743 millones, al mes de abril del presente año. Nos preguntamos entonces si este desempeño obedece a un problema coyuntural o estructural.

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) en un estudio basado en la experiencia de sus países miembros sobre neutralidad y competitividad en compañías estatales, revela que las distorsiones generadas deliberadamente “a favor” de sectores claves de la economía encontraban su origen, efectivamente, en la incidencia política que estas generaban. Por eso, no sorprende la acción del Poder Ejecutivo en este asunto. La ambigüedad de las medidas de incentivo económico con respecto a la participación del Estado en el mercado, anunciadas el mes pasado, no es gratuita. El rol de las empresas estatales se ha convertido, desde hace varias décadas, en un tema político para varios grupos de interés. A continuación, analizaremos el desempeño de estas empresas en términos de inversión y rentabilidad.

### HISTORIAL DE GUERRAS PERDIDAS

Según datos de Fonafe, el desempeño ineficiente de las empresas estatales en sectores estratégicos no es novedad. En el ranking de ejecución del gasto de capital al cuarto trimestre de 2012 se puede observar que Electro norte, Electro Puno y Sima Perú fueron las tres empresas con mayor ejecución de inversión en ese periodo (todas al 100%); mientras que las tres últimas fueron Activos Mineros (21.4%), FAME (19.7%) y la Empresa Nacional de Puertos (ENAPU) (4.8%). Por otro lado, cabe señalar que Sedapal fue la empresa que más dinero ha dejado inactivos de su presupuesto de inversión, con S/. 147.4 millones.

Entre las empresas que destacan por obtener una mayor rentabilidad en su respectivo sector (ROE) tenemos a San Gabán (con 10%), Banco de la Nación (34.8%), Activos Mineros (21.4%), Sedapal (3.6%) y Editora Perú (27.3%). Cabe mencionar que la empresa con peor desempeño financiero fue ENAPU, con un ROE de -168.6%.

Uno de los casos más problemáticos es el de ENAPU y su penosa gestión a cargo del puerto del Callao. Al año 2009, su gestión se posicionó a nivel regional como una de las más carentes en términos de infraestructura portuaria. El puerto del Callao fue entonces catalogado entre los más lentos de la región y generó cada año pérdidas por US\$ 125 millones y sobre costos de US\$ 150 millones (que pagaron todos los consumidores peruanos con precios más altos). Asimismo, se limitó la recepción de portacontenedores de gran capacidad (más de 8,000 TEU), que sí hubiese podido ser atendida con una adecuada intervención privada (ver [Semanario N.º 677](#)).

Esto revela el alto ratio entre pasivos y activos que tienen las empresas del Estado, y su ineficiente gestión operativa. Son incapaces de ejecutar lo planeado inicialmente (como en el caso de Sedapal, nada menos). Por otro lado, muchas de estas empresas públicas estarían presionadas a contratar a personal con alguna conexión política, en vez de contratar a profesionales con las mejores calificaciones y habilidades. Nadie puede negar que en una empresa del Estado –a diferencia de una empresa privada– hay mayores incentivos para contratar personal en base a motivos distintos a la productividad del trabajador.

Si se pretende que el Estado intervenga como un agente más en el mercado, debe garantizarse efectivamente que se siga el principio constitucional de subsidiariedad del Estado en la actividad empresarial, de modo que la guía de esa intervención no se reduzca a intereses políticos, sino a necesidades por cubrir, de real y efectivo interés nacional. Siempre recordemos que las pérdidas que todos los años tienen las empresas estatales las pagamos todos los peruanos con nuestros impuestos. ¿Queremos que esos impuestos sigan resultando en pérdidas?

**EXPOPERÚ**  
**Centroamérica**

Costa Rica, del 13 al 16 agosto 2013





## Distinguiendo el polvo de la paja

Como ya sabemos, el panorama internacional no es del todo auspicioso para el desempeño de nuestra economía, particularmente para nuestras exportaciones. ¿Qué debemos hacer para impulsar el desarrollo económico del país? Las medidas son claras y aquí tenemos algunas: fomentar la inversión en infraestructura y conectividad, reducir los trámites y barreras burocráticas al comercio, disminuir la rigidez e institucional a todo nivel, tender y afianzar lazos comerciales con nuevos países.

En el tema comercial, saludamos la iniciativa del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur), de anunciar que se busca un acuerdo comercial con Rusia, y que este se extendería a la Comunidad de Estados Independientes (CEI)<sup>1</sup>, que antes formaron parte de la Unión Soviética. Si bien es cierto que, las potencialidades de Rusia como mercado para nuestra oferta exportable, particularmente para las no tradicionales, son claras, y que los principales beneficiarios serían los sectores agrícola y pesquero (ver *Semanario N.º 695*), conocemos poco o nada del potencial del resto de países que conforman la CEI. Es por ello que, a continuación, y de manera ilustrativa para quienes no conocen qué y con quiénes comercian estos países, intentaremos determinar cuánto dinamismo podrían aportar estos potenciales socios a nuestro comercio exterior.

### ¿CUÁN RELEVANTE ES LA CEI?

Exceptuando a Rusia del análisis, la CEI no tiene mayor relevancia en materia económica ni comercial. En 2012, los diez países restantes de la CEI sumaron un PBI conjunto de US\$ 0.6 billones, cifra que dista mucho al compararlo con el PBI de Rusia, que superó los US\$ 2 billones, o con el PBI de la India, que alcanzó los US\$ 1.8 billones.

Asimismo, la CEI cuenta con una población de 136 millones de personas, cifra insignificante si la comparamos con la población de India, con 1,223 millones de habitantes y mayores expectativas de crecimiento en su poder de compra. Queda claro con esto que el indio es un mercado más grande para nuestras exportaciones no tradicionales. Un destino como este representa una plaza atractiva para nuestros productos manufacturados, que han sido uno de los principales motores del crecimiento del país, al generar más puestos de trabajo, mejores salarios, desarrollo tecnológico y descentralización de la actividad económica.

En lo que respecta a su comercio con el mundo, en 2012, la CEI importó un total de US\$ 208,926 millones, mientras que la India importó más del doble que la CEI, por un valor de US\$ 488,976 millones. Analizando el comercio de estos países con nuestro país, Rusia e India superan largamente a la CEI: en 2012 nuestro intercambio comercial con Rusia fue de US\$ 423 millones (-29%) y con India de US\$ 1,129 (+35%) millones, mientras que con los países de la CEI solo sumó US\$ 86 millones. Dentro de los productos que exportamos a los países de la CEI resaltaron las jibias, calamares y potas congeladas (US\$ 0.5 millones); los mucílago de semillas de tara (US\$ 0.3 millones), y la harina, polvo y *pellets* de pescado, con un contenido de grasa superior al 2% (US\$ 0.3 millones).

Estas cifras no hacen más que demostrar lo poco prioritarios que son los mercados de los países de la CEI distintos de Rusia para el comercio exterior peruano. Por esto, las autoridades deben enfocarse en negociar primero acuerdos comerciales con países con los que tengamos un importante potencial de comercio, o en todo caso con un grupo de países de gran relevancia como lo son las economías de APEC o TPP, que nos sirven como una plataforma no solo comercial, sino también para atraer inversiones.

La tarea del Estado peruano de abrir los más grandes mercados para los exportadores peruanos no ha terminado. Es importante que sigamos por el sendero de la apertura comercial, para diversificar nuestros destinos y así mitigar el impacto de la incertidumbre económica y las menores compras de nuestros principales mercados destino. Comencemos por negociar con los países que ya nos han hecho un pedido formal de negociación. Este año, el embajador de Israel en Perú, Sr. Modi Ephraim, confirmó la voluntad de su país de negociar un TLC con nuestro país. ¿Por qué no hemos tenido hasta hoy una respuesta a su pedido? Colombia, competidor directo del Perú en muchos sectores, ya está trabajando para abrir este mercado. ¿Y nosotros?

<sup>1</sup> Azerbaiyán, Armenia, Bielorrusia, Kazajistán, Kirguistán, Moldavia, Tayikistán, Turkmenistán, Uzbekistán, Ucrania.

Principales indicadores económicos (2012)

	CEI*	Rusia	India
PBI (US\$ millones)	620,947	2,021,960	1,824,832
Población (millones)	136	142	1,223
Exportaciones (US\$ millones)	228,869	524,565	289,565
Importaciones (US\$ millones)	208,926	315,986	488,976
Comercio con Perú (US\$ millones)	86	423	1,129

\*Excepto Rusia  
Fuente: FMI y Trade Map. Elaboración: COMEXPERU.

## VERITRADE BUSINESS

Un nuevo servicio de COMEXPERU

Ahora Comex Perú extiende el servicio Veritrade Business a sus asociados con información de estadística de comercio exterior sobre:

Colombia y Ecuador: Exportaciones e importaciones (DUA).

EE.UU. y China: Exportaciones e Importaciones.

Manifiestos de Embarque: Importaciones de EE.UU. Importaciones y exportaciones del Perú.

COMEXPERU

Sociedad de Comercio Exterior del Perú

volver al índice

Contáctenos al correo electrónico [mobregon@comexperu.org.pe](mailto:mobregon@comexperu.org.pe)