

CUSCO ALWAYS IN TREND

29

Perú Moda y Perú Gift Show: Una gran oportunidad para nuestras exportaciones

Brasil: Un mar de oportunidades

Artesanía Cusqueña: Arte Milenario para el mundo





3

MERCADO

Brasil : Un mar de oportunidades



4

EL EMPRESARIO

Cariluis Alpaca: Perseverancia y decisión, claves para la exportación



5

OFERTA EXPORTABLE

Artesanía Cusqueña: Arte milenario para el mundo



6

ESPECIAL

Perú Moda y Perú Gift Show 2010: Una gran oportunidad para aumentar nuestras exportaciones



8

INTELIGENCIA COMERCIAL

Joyería en Plata



10

AGENDA



11

NOTICIAS REGIONALES



12

EVENTOS

El primer trimestre de este año será recordado como uno de los peores para el turismo en el Cusco; sin embargo, hubieron otros sectores económicos afectados y que para muchos pasaron desapercibidos.

El sector artesanal debido a su gran dependencia del turismo fue uno de los más afectados y, con el, las más de 5,000 familias que dependen de esta actividad en el Cusco.

Este amplio y milenario sector de la economía cusqueña, esta compuesto por sub sectores tales como: cerámica, joyería, textiles, confecciones, bisutería, peletería, entre otros, cuyo motor de crecimiento es el turismo que visita a las innumerables tiendas y centros artesanales ubicados en los diferentes centros turísticos.

Sin embargo, la amarga experiencia de estos últimos meses nos obliga a reflexionar a todos los involucrados, Estado, instituciones de promoción y fundamentalmente artesanos, sobre el futuro de este sector.

Para nadie es sorpresa el gran desarrollo que ha mostrado la artesanía en otras regiones del país como: Piura, Arequipa, Puno, etc. con la mayor parte de su producción orientada al mercado internacional, haciendo que la actividad sea generadora de ingresos y sostenible en el tiempo en cantidades nada despreciables.

Es necesario entonces unir los esfuerzos y orientarlos hacia la producción de artesanía de exportación, teniendo en cuenta que ello redundará inclusive en las ventas locales, con menor dependencia del turismo y con un desarrollo aún más grande: las exportaciones.

Los principales responsables para lograr este cambio, son en primer lugar, los mismos artesanos y en segundo lugar, toda la institucionalidad promotora de desarrollo existente en nuestra región, desde Gobierno Regional, Gobiernos Locales, ONGs, etc. Que en conjunto debemos generar un plan de internacionalización y promoción artesanal de empresas, no cortoplacista, que nos permita aprovechar a mediano plazo (5 a 10 años), los beneficios de la apertura comercial que nuestro país está desarrollando, .

Porque finalmente, queda la pregunta: ¿Tenemos un plan para aprovechar los TLCs? Creemos que la hora ha llegado.



BOLETIN DE PROMPERÚ EXPORTACIONES MACRO REGIÓN SUR ESTE Edición N°1 - Junio 2010

Edición periodística:
Anne Villanueva Chú

Diseño y Diagramación:
Anne Villanueva Chú

Edición y coordinación:
Ana María Enciso Coronado

Revisión de Textos:
Max Rodríguez
María Luisa Cama

Editado por:
PROMPERU Exportaciones
en la Macro Región SurEste

Redacción:
Ana María Enciso Coronado
Maritza Bejarano Chacón
Ivan Hurtado Villafuerte

Fotografía:
Archivo



BRASIL Un mar de oportunidades

Brasil es el quinto país más grande del mundo, cuenta con una población aproximada de 189 millones de habitantes, es decir 6 veces la población de Perú. El ingreso promedio de sus habitantes es de 7.400 dólares, mientras el nuestro bordea los 4000 dólares; es decir, cada habitante brasileño puede adquirir mensualmente el doble de lo que su similar peruano.

Así como Perú tiene su motor de crecimiento y consumo en la ciudad Lima; Brasil tiene lo propio en el sur este del país, en las ciudades de Sao Paulo y Río de Janeiro. Sao Paulo cuenta con 20 millones de habitantes, es decir, más del doble de la población de Lima. El ingreso per cápita de cada habitante de Sao Paulo bordea los \$15000 dólares, es decir el doble del promedio brasileño.

El costo del ticket aéreo a Sao Paulo desde Río Branco la ciudad mas cercana a las ciudades de Cusco, Puno, Apurímac y Madre de Dios, es de \$240 dólares.

Qué podemos venderles? SALUD, BELLEZA y MODA; es conocido por nosotros que las Brasileñas son bellas; recuerda que ser bella involucra estar en forma y verse bien, entonces granos andinos que no engordan no sería mala idea. Chullos y chompas de alpaca...?? hummm... con diseños modernos quizás pero si pretendes vender chompas de alpaca en una ciudad donde el promedio de temperatura supera los 30° grados, seguro no tendrás éxito. Probar con accesorios y prendas ULTRA



ligeras, quizá mejore las posibilidades.

Exploremos otras ideas: joyería, tiene muchas oportunidades, siempre que no vendas chakanas, pumas, cóndores y serpientes; recuerda que ellos compran MODA no CULTURA. Té verde? Claro ahí vendes SALUD y BELLEZA. Textiles de fibra de alpaca?

Que debemos hacer? Viajar a conocer con nuestros propios ojos la ciudad y las inmensas oportunidades de mercado que allí existen. Pero no viajes con mercadería. Primero averigua cómo ingresar a sus canales de comercialización..

En San Pablo existen grandes, pequeños y medianos centros comerciales; los grandes son una buena oportunidad para

los que tienen gran capacidad de producción. Es preferible que los productores pequeños se enfoquen en nichos de mercado. Recuerda que en Brasil se habla el portugués; tus etiquetas, publicidad y otros deben estar en portugués.

Respetar las condiciones de ingreso es fundamental, Brasil tiene normas estrictas para el desaduanaje, es necesario que una empresa brasileña desaduane. También hay que considerar la variación del IVA entre estados y los impuestos de tránsito.

Sin embargo, a través del ACE N° 58 (Acuerdo de Complementación Económica), contamos con preferencias arancelarias que permiten que nuestros productos no paguen aranceles o paguen menos, para ello es necesario acreditar la procedencia de la mercancía con el Certificado de Origen tramitado en la Cámara de Comercio de Cusco o la Cámara de Comercio de Puno. El costo no supera los S/50.00 soles y sale de un día para otro, solo necesitas presentar tu factura o boleta de venta..

El ACE N° 58 entre el Perú y los países del MERCOSUR: Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay ha logrado reducir significativamente los aranceles y en la mayoría de los casos para el año 2012 estarán en 0%.

Si te animaste a planear tu viaje a este mar de oportunidades, no olvides de contarnos tu experiencia y felicitaciones por ser parte del grupo de empresarios del sur del Perú en emprender la lucha por conquistar este mercado.



CARILUIS ALPACA **Perseverancia y decisión claves para la exportación**

Esta empresa familiar dedicada a la confección de sacos, abrigos, chaquetas y carteras, fue creada el año 1989 por los esposos Carmela Sierra Palomino y Luis Enrique Gonzales Nadal, herederos del arte popular cusqueño, pues Carmela, es hija de Maximiliana Palomino de Sierra, Gran Maestra de la Artesanía Peruana.

En sus orígenes esta empresa focalizó sus productos al mercado turístico de Cusco; sin embargo, el tamaño de este mercado no permitía el crecimiento de su empresa, por ello decidieron prepararse para el exterior, enfocar su esfuerzo para llegar a un mercado más grande e interesante, sabían que el camino no sería fácil, pero tenían que intentarlo. El reto era participar en PERÚ MODA.

Ya en 1998, se habían presentado en el primer Perú Gift Show, invitados por la Región Cusco, en el mismo evento donde participaban las principales exportadoras del Perú. Entonces se dieron cuenta que faltaba mucho para que el producto y la empresa estuvieran listos para competir en ese espacio.

En el 2004 y 2005 postularon sin éxito, aún

no cumplían los requisitos exigidos por el entonces PROMPEX, ahora PROMPERU, pero cada proceso de selección y rechazo, tenía su lado bueno, venía con las recomendaciones de los especialistas del sector, las mismas que los esposos seguían al pie de la letra, apoyándose en sus fortalezas: el diseño profesional de Carmela y la especialización en tecnología de textil artesanal de Luis.

"Nunca abandonamos la esencia de nuestra cultura plasmada en nuestros productos, pero tuvimos que modernizar los diseños" indica Luis Gonzáles, gerente propietario de la empresa.

"Si bien logramos participar en el Perú Gift Show en el 2006 y en PERÚ MODA 2007, las ventas no fueron tan buenas como esperábamos; sin embargo, logramos

"Nunca abandonamos la esencia de nuestra cultura plasmada en nuestros productos, pero tuvimos que modernizar los diseños"



hacer contacto con muchos importadores y gente que esta relacionada a las confecciones; sin duda, aprendimos mucho" recuerda con alegría, Carmela Sierra, gerente de producción y propietaria de la empresa.

A partir de la participación en PERÚ MODA 2007, siguieron 2 años más de participación consecutiva en esta importante feria de textiles del país, logrando en la actualidad que el 70% de su producción este orientada a la exportación a países como Estados Unidos y Francia; y el 30% restante al mercado turístico del Cusco.

"Actualmente existen más oportunidades que antes para tener éxito en los negocios y más aún en las exportaciones; para nosotros la clave del éxito está en la fortaleza de nuestras decisiones y el trabajo arduo en el que está involucrada toda la familia", señala sabiamente Luis Gonzales Nadal.

CARILUIS ARTESANIAS es una empresa de éxito que en base a esfuerzo y dedicación logró abrirse las puertas del comercio internacional, algo que para muchos suena imposible.

El camino y las metas están trazados. El siguiente eres TÚ.



CERÁMICA CUSQUEÑA

Arte milenario para el mundo



Esta importante actividad artesanal en Cusco y Puno, tuvo en las décadas del 70, 80 y 90, un auge en las exportaciones, superando en volumen y monto inclusive a los de maíz blanco gigante.

La producción se desarrolla principalmente en la ciudad de Cusco, en el distrito de Pisac y las comunidades de Cuyo chico y Cuyo Grande, de la provincia de Calca y en el distrito de Racchi de la provincia de Cuzco. En la zona rural no es permanente, es complementaria de la agricultura. Los productos más importantes en Cusco son Cuentas (Beads), vajilla y decorativos; en la zona rural son: ollas, tostadoras para granos, cántaros y tomines para chicha.

Podemos clasificar las líneas de producción de la artesanía cerámica en las siguientes:

Cuentas (Chaquiras o Beads): Es el producto cerámico de mayor éxito, ha sido líder en exportación durante más de 10 años. Su demanda ha permitido la proliferación de talleres en Cusco y el desarrollo de los pueblos de Pisac, Cuyo Chico y Cuyo Grande, íntegramente dedicados a la producción de cuentas.

El producto final requiere tener buena apariencia, brillo y dureza, se usa arcilla, esmalte y temperatura de loza. En esta línea de producción Cusco cuenta con una gran capacidad productiva dispersa en pequeños talleres. En los talleres de mayor

Las cuentas o chaquiras son el producto cerámico de mayor éxito, ha sido líder en exportación durante más de 10 años.

producción se han introducido algunas innovaciones como el estampado serigráfico con pigmentos de tercera quema, que han permitido mejorar la productividad. El diseño puede adecuarse a las necesidades del mercado, existiendo gran capacidad de adaptación al cambio

Vajilla: Producción orientada al consumo local, hoteles, restaurantes turísticos y venta al turismo. La demanda para exportación es baja.

Decorativos: como la producción de figuras de animales en tamaño miniatura, cuya demanda permite que existan muchos talleres dedicados exclusivamente a este producto.

El principal mercado para los beads es la exportación, los principales países consumidores son: Estados Unidos,

Japón, Brasil, Chile y Argentina. También se venden en las ferias locales (Pisac), mercados artesanales, Ferias nacionales e internacionales.

Las piezas utilitarias tienen como mercado el turismo, restaurantes y hoteles. En muy poca proporción en ferias internacionales. Muchos productores cusqueños venden sus productos o exportan a través de empresas exportadoras de Lima, y el volumen vendido informalmente a Brasil y Chile.

Capacidad Generadora de Empleo

Esta actividad insume gran cantidad de mano de obra. Los talleres más grandes, pueden llegar a tener más de 100 personas trabajando constantemente y los pequeños no menos de 10 trabajadores.

La capacidad instalada del departamento del Cusco, ha permitido procesar de forma constante volúmenes superiores a 20 toneladas por mes. Sólo en el departamento se cuentan con más de 300 talleres, además debemos considerar a los talleres de Pisac (117), Cuyo Grande (88), Cuyo Chico (74) y Ampay (18) que forman parte de la cadena productiva de cuentas (beads). De esta capacidad, en este momento se está ocupando aproximadamente el 5%, situación que ha dado como resultado el cierre de muchos talleres.

Podemos entonces inferir, que el recuperar los niveles óptimos de esta actividad, dará ocupación nuevamente a unas 7,000 personas calificadas que han dejado de trabajar, además de la generación de empleos nuevos en personal no calificado.



PERÚ MODA Y PERÚ GIFT SHOW 2010

Una gran oportunidad para aumentar nuestras exportaciones



economía a partir del turismo, a diferencia de las regiones de la costa, que han elegido a la exportación como motor de desarrollo. Las opciones no se oponen, es más, se complementan, constituyen una oportunidad para las empresas, que tienen la posibilidad de dirigir su producción a dos segmentos de mercado diferentes; sin embargo, por una suerte de miopía institucional no aprovechamos las ventajas del comercio exterior y las posibilidades que los tratados y acuerdos comerciales nos brindan. La hora ha llegado.

Los esfuerzos nacionales para incrementar las exportaciones de nuestros productos textiles, confecciones, joyería y artesanía confluyen en estas dos ferias; donde las empresas se encuentran cara a cara con más de 500 importadores de Estados Unidos, Unión Europea, América Latina y Asia.

A diferencia de las ferias tradicionales donde se suele llevar productos para vender a los clientes al menudeo, estas ferias son exclusivamente para realizar contactos y concretar ventas al por mayor.

La edición 2010 de PERÚ MODA y PERÚ GIFT SHOW contó con la participación de 35 empresas de las regiones de Cusco, Puno y Apurímac, estas empresas lograron concretar negocios por más de 300 mil dólares, importante resultado, si consideramos el incipiente desarrollo exportador de la zona sur este del país.

Los productos con mayor acogida fueron los textiles en fibra de alpaca, joyería de plata y cerámica decorativa, presentados por empresas que aúnsiendo pequeñas, son sólidas y confiables y lo más importante, involucran en conjunto a cientos de artesanos productores que se benefician directamente de la cadena exportadora.

Parte importante del éxito comercial logrado por las pequeñas empresas presentadas por la oficina de PROMPERÚ en Cusco, lo constituye el trabajo de desarrollo de productos realizado, en coordinación con instituciones que son nuestros socios estratégicos.

De modo que, en Puno, fueron asistidas por Laura Novik, diseñadora argentina, del programa Comercio Justo y por el equipo de Chio Lecca, con apoyo del Programa de Diseño de PROMPERÚ

El grupo de Home Decor de Cusco, presentado en el PGS, tuvo el apoyo del Proyecto del CDA SISAY, del proyecto AL Invest, de Perú Cámaras y del Programa de Diseño de PROMPERÚ.

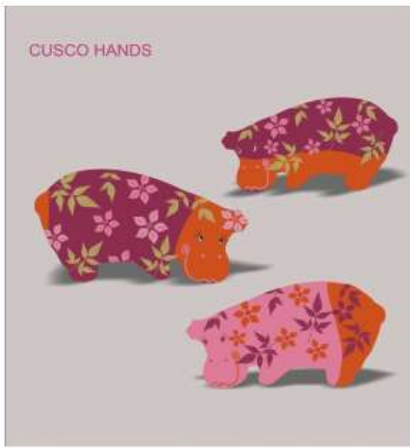
La presentación de joyería del Cusco, tuvo el apoyo del proyecto Al Invest, de la Municipalidad Distrital de Písac y del programa de Diseño de PROMPERÚ.

La presentación de artesanos de Apurímac, conto con el apoyo del Proyecto de la Cooperación Técnica Belga.

El trabajo conjunto, nos ha permitido unificar esfuerzos a partir de la comunión de una sola visión estratégica, plasmada en planes de negocio en beneficio de cada grupo asistido, los resultados hablan por sí solos.

Cusco y Puno son regiones que privilegian el desarrollo de la

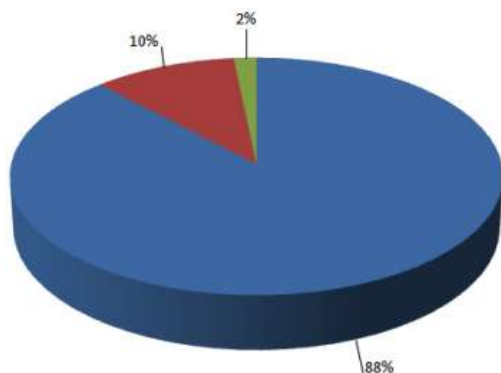
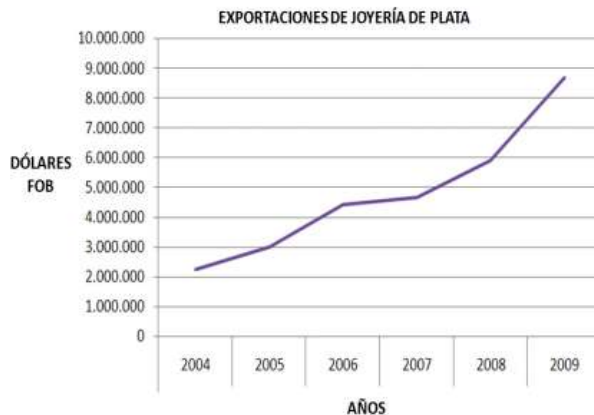
Los productos con mayor acogida fueron los textiles en fibra de alpaca, joyería de plata y cerámica decorativa



JOYERÍA DE PLATA

10 millones de dólares es lo que Perú debería exportar en joyería de plata el año 2010, luego de haber alcanzado los 8 millones 700 mil dólares el año 2009; este es quizá uno de los productos más prometedores en nuestro comercio exterior. ¿Por qué?

Demos una mirada a las exportaciones del año 2009. El principal destino es Estados Unidos –como en casi todos los productos no tradicionales- con el 63%, luego, sigue una lista de 43 países localizados de América Latina, Europa y Asia. La perspectiva es alentadora debido al crecimiento sostenido ya que éste no se vio afectado por la crisis internacional del año 2009 y muestra un incremento anual de 32% para los últimos 5 años



La amplitud de países demandantes ofrece posibilidades para las más de 100 microempresas de joyería existentes en la región de Cusco, que actualmente compiten entre sí por un mercado turístico pequeño, que no asegura el crecimiento de las empresas productoras.

Quizá ha llegado el momento de mirar con mayor atención este producto, considerando la creciente demanda externa.

El problema radica en cómo articular a las empresas cusqueñas a los canales de comercialización del comercio exterior; para esto PROMPERU participa en ferias internacionales especializadas en joyería, como el PERÚ MODA en Perú, JCK en Las Vegas Estados Unidos, IberJoya España, que son eventos exclusivos para compradores, por tanto sirven a toda empresa del rubro, interesada en exportar.



¿Entonces vaciamos las vitrinas y a exhibir en estas ferias? La respuesta es contundente: ¡NO!. Es necesario adaptar nuestros productos, nuestra empresa y nuestra mentalidad a los requerimientos técnicos y de mercado que involucra el proceso de internacionalización.

Si no estás en el rubro y te interesa incursionar, la inversión mínima no supera los 3 mil dólares.

Para mayor información consultar a la página web: www.siiicex.gob.pe o comunicarse con nuestras oficinas.

Empresas y asociaciones de productores de la Macroregión Sur interesadas en incursionar en el mercado ecuatoriano podrán participar en ruedas de negocios.

La Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo (Promperú) lanzará el 8 de Julio el PROMO 2010, en la que durante dos días Consejeros Económicos Comerciales peruanos destacados en América, Asia y Europa darán información actualizada y especializada sobre estos mercados estratégicos.

El PROMO 2010 es una oportunidad para acercar los productos o servicios de los empresarios en las regiones con las principales plazas internacionales, a través de seminarios, mesas de trabajo, reuniones personalizadas con los consultores y talleres estratégicos utilizando herramientas de inteligencia de mercados.

Este evento se realizará en 5 ciudades en simultáneo: Arequipa, Cusco, Chiclayo, Huancayo y Tarapoto. Las regiones de Cusco, Puno y Apurímac unirán esfuerzos para organizar un sólo evento macroregional en la ciudad del Cusco.

Los empresarios, asociaciones de productores y demás organizaciones interesadas en participar pueden contactarse a aenciso@promperu.gob.pe rpm #791483. La participación puede ser en cualquiera de las cinco ciudades mencionadas.



SEMINARIO EN EL PROMO 2010

En coordinación con la Municipalidad de Cusco y el Ministerio de Relaciones Exteriores, se llevará a cabo el seminario PROMO 2010: "La Herramienta Estratégica para tu Efectiva Internacionalización" que por cuarto año consecutivo busca articular las iniciativas de negocio de los empresarios cusqueños con la representación económica diplomática de Perú en el extranjero.

DIAGNÓSTICO DE COMPETITIVIDAD:

Se está desarrollando el diagnóstico de competitividad de cerca de 30 empresas de joyería de la región Cusco que permitirá determinar la real situación de cada una de las empresas y de la industria de la joyería a nivel regional. Estos resultados darán a conocer los puntos sobre los cuales desarrollar actividades a fin de asegurar la competitividad de las empresas que permita penetrar nuevos mercados.



FERIA EXPOCRUZ

EL NÚCLEO DE JOYERÍA CUSCO con apoyo de PROMPERÚ EXPORTACIONES CUSCO y el PROGRAMA AL INVEST, participará de la edición 2010 de la FERIA EXPOCRUZ, que se desarrolla en la ciudad de Santa Cruz, Bolivia. La edición 2009 contó con la presencia de 02 empresas de joyería, y esperamos superar ampliamente esta primera participación con 10 empresas para el año 2010.



PROMO 2010

Los grupos empresariales promovidos por nuestra oficina de las regiones de Cusco y Puno tendrán reuniones de negocios con los agregados comerciales de Miami, Reino Unido, Chile y Corea del Sur.

En las reuniones participarán el grupo empresarial Cusco Andean Food de agroindustria, 06 empresas de comercio justo en textiles de Puno, textiles artesanales de Cusco y el núcleo de joyería Cusco.

EXPOPERÚ BOLIVIA

Tres empresas de joyería de Cusco participarán del EXPOPERÚ BOLIVIA 2010; este evento se desarrollará a fines del mes de julio en la Ciudad de Santa Cruz, Bolivia. Esta misión comercial permitirá reunir a exportadores peruanos con importadores bolivianos para concretar negocios. La EXPOPERÚ busca promocionar la imagen del Perú en los principales mercados de exportación a través de una exhibición permanente de productos, ruedas de negocios con compradores, foros de inversión, degustación de la gastronomía peruana, promoción turística, etc.

FERIA APAS

Seis empresas de la región Cusco participarán de la feria APAS en Brasil para exhibir la oferta exportable regional de alimentos, con productos como: barras energéticas, galletas, snack, toffes, chocolates, etc. Elaborados con productos nacionales tales como: Quinoa, kiwicha, cacao, etc.

Cabe resaltar que la participación de estas empresas se desarrollará por cuarto año consecutivo y se espera concretar negocios que dinamicen a toda la cadena exportadora.



expoalimentaria
Perú 2010

www.expoalimentariaperu.com

Feria internacional de alimentos, bebidas, maquinaria, equipos, insumos, envases, servicios, restaurantes y gastronomía

Lima, 22 - 24 de Septiembre, 2010



Ministerio de Relaciones Exteriores

La Feria EXPOALIMENTARIA se constituye como la plataforma de negocios más importante de Latinoamérica, con una completa exhibición de exportadores y productores agrícolas, agroindustriales y pesqueros, así como insumos, equipos, maquinarias y envases para la industria procesadora de alimentos, restaurantes y gastronomía.

5S PARA EMPRESAS TEXTILES DE PUNO

PROMPERÚ EXPORTACIONES en coordinación con la DIRCETUR PUNO logró implementar el sistema de gestión de calidad 5S's en 12 empresas de textiles artesanales en la ciudad de Puno, logrando la máxima calificación la empresa INTEXA.

Se tiene programado desarrollar este mismo programa en las ciudad de Juliaca para las empresas de textiles industriales, para lo cual se esta realizando el levantamiento de la información respectiva.

SIERRA EXPORTADORA EXPONDRÁ EN CUSCO BENEFICIOS DE NORMA QUE PROMUEVE INVERSIONES EN ZONAS ANDINAS

El presidente ejecutivo de Sierra Exportadora, Gastón Benza Pflücker, expondrá en Cusco los beneficios de la ley que agiliza y exonera de aranceles e impuestos por diez años a las inversiones que se instalen y den trabajo en las zonas andinas.

El funcionario ofrecerá, de igual manera, detalles sobre las oportunidades de negocios para la generación de empleo productivo en la Sierra.

La exposición, que se llevará a cabo el próximo martes en el auditorio de la Cámara de Comercio de Cusco, contará con la presencia de empresas de la zona, alcaldes y otras autoridades.

TALLER "ESTRATEGIAS DE INTERNACIONALIZACIÓN" PARA EXPORTADORES CUSQUEÑOS

PROMPERÚ EXPORTACIONES CUSCO desarrolló el taller ESTRATEGIAS DE INTERNACIONALIZACIÓN para el sector exportador de la región Cusco, con la presencia del consultor Jaime Cárdenas, especialista en comercio exterior, que logró la participación de empresarios de las diferentes sectores exportadores de la región Cusco. Esto con la finalidad de aprovechar los beneficios de los tratados de libre comercio que nuestro país viene negociando.

GESTIÓN DE CALIDAD 5S PARA EMPRESAS DE JOYERÍA

PROMPERÚ EXPORTACIONES CUSCO implementó el sistema de gestión de calidad 5S'S con 13 empresas del sector joyería, 10 de las cuales se encuentran en la ciudad de Cusco y las 3 restantes en Pisac. La implementación de este programa tuvo una duración de 04 meses.

Este programa tiene como objetivo mejorar la productividad de las empresas a través de un adecuado control de los procesos productivos y administrativos, que finalmente redundan en el mejor manejo de inventarios, insumos y otros.

Estas actividades se desarrollan con la finalidad de impulsar la internacionalización de las empresas de este sector que tiene una gran potencial en el exterior.

EMERGENCIA CUSCO



La Oficina de PROMPERÚ Exportaciones de Cusco, participó activamente en la asistencia y evacuación de los turistas varados en Machupicchu; llevando provisiones de alimentos, frazadas y artículos de primera necesidad que fueron oportunamente recibidos por los turistas nacionales y extranjeros y por la población del lugar.

AEROPUERTO INTERNACIONAL DE CUSCO



PROINVERSIÓN y LA CÁMARA DE COMERCIO DE CUSCO se reunieron en esta ciudad para discutir los detalles más importantes de la concesión del Aeropuerto Internacional de Cusco. Se tomaron acuerdos de gran relevancia e hicieron las coordinaciones respectivas para hacer realidad este importante proyecto.

FORMACIÓN DE NÚCLEOS EMPRESARIALES



El programa AL INVEST y PROMPERÚ EXPORTACIONES CUSCO vienen impulsando la formación de núcleos empresariales en los sectores agroindustria, artesanía y joyería; que permitirá impulsar las actividades de comercio exterior en las regiones de Cusco y Puno.

PROMPERÚ IMPLEMENTÓ SISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD



El sistema de gestión de calidad 5S's en sus instalaciones, también llegó a nuestra oficina, gracias a ello, hemos mejorado las condiciones de trabajo y los servicios de atención a empresas.

PROMPERU EXPORTACIONES CUSCO DESARROLLÓ TALLERES DE DISEÑO PARA JOYERÍA



Con aproximadamente 31 pequeñas empresas y 02 asociaciones de productores, se realizó este taller, donde los participantes lograron obtener 05 colecciones de joyería que presentarán en la feria internacional del PERÚ MODA 2010 en primera instancia

IMPLEMENTANDO SISTEMAS DE GESTIÓN DE CALIDAD EN EMPRESAS AGROINDUSTRIALES



PROMPERÚ EXPORTACIONES CUSCO implementó el sistema de gestión de calidad 5S's con 10 empresas del sector agroindustrial, sistema que permitirá mejorar la competitividad con la finalidad de convertirse en empresas exportadoras. Las charlas consiguieron el interés y participación de todos los empleados de las empresas.

PROMPERÚ Y LA DIRCETUR PUNO FORTALECEN A EMPRESAS DEL SECTOR TEXTIL DE PUNO



PROMPERU y la DIRCETUR PUNO están trabajando en forma conjunta para implementar las BUENAS PRÁCTICAS DE COMERCIO JUSTO en 10 empresas de la Región Puno.

IMPLEMENTANDO LA BUENAS PRÁCTICAS DE COMERCIO JUSTO



PROMPERÚ EXPORTACIONES en coordinación con la DIRCETUR PUNO esta implementando la buenas prácticas de comercio justo con 10 empresas de textiles artesanales en las ciudades de Puno, Juliaca y Pucará....