

Productos de la Amazonía para el mundo

Consorcio de Manufacturas de Madera: La Unión hace la fuerza

Estados Unidos: Un mercado oportuno para la exportación de snacks de sachá inchi



**MERCADO**

Estados Unidos : Un mercado oportuno para la exportación de snacks de sachá Inchi

**EL EMPRESARIO**

Arte y Creaciones Zeta: Hito de exportación artesanal en Loreto

**OFERTA EXPORTABLE**

Peces ornamentales vivos: De la amazonía para el mundo

**ESPECIAL**

Consorcio de Manufacturas de Madera: La Unión hace la fuerza

**INTELIGENCIA COMERCIAL**

Exportaciones de madera, licores exóticos y cápsulas de sachá inchi

**AGENDA****NOTICIAS REGIONALES****EVENTOS**

El sector exportador de Loreto poco a poco viene recuperándose de la difícil situación derivada de la crisis internacional que redujo considerablemente los pedidos del exterior, especialmente de "Madera Aserrada", sin llegar a alcanzar todavía los estándares logrados anteriormente.

Con el propósito de contrarrestar esta situación adversa, Promperú Exportaciones y la red institucional que trabaja el tema de comercio exterior en Loreto, llevaron adelante una serie de acciones y actividades. Así por ejemplo, en el mes de Enero se dio inicio al programa "Viernes del Exportador" patrocinado por 4 instituciones: Cámara de Comercio, Industria y Turismo de Loreto; Universidad Nacional de la Amazonía Peruana; Dirección Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía de Loreto; y Promperú Exportaciones Loreto. Este programa tiene como objetivo capacitar adecuadamente en temas de comercio exterior, al sector empresarial en general y al sector exportador o interesados en exportar en particular. Se busca otorgar los conocimientos adecuados para que estos empresarios incursionen con éxito en el mercado internacional. Este evento se realiza el último viernes de cada mes.

Durante los meses de Febrero y Marzo, se trabajó de manera conjunta con la DIRCETURA LORETO para conseguir la participación de empresas loretananas en la EXPOPERÚ ECUADOR 2010, que se llevó a cabo del 23 al 26 de Marzo en las ciudades ecuatorianas de Quito y Guayaquil. Participaron las empresas "Cortezas Maceradas Selva Virgen" con tragos exóticos elaborados con cortezas de árboles de la selva amazónica; y "O.P.E. Ingenieros" empresa que elabora aceite virgen y extravirgen de sachá inchi con alto contenido de omegas (48%), entre los que destacan el omega 3, omega 6 y omega 9; cruciales en una dieta sana de los consumidores. La primera empresa realizó negociaciones por un monto aproximado de US\$ 80,000 y la segunda por US\$ 320,000; para ser atendidas en el lapso de un año.



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

Edición periodística:
Anne Villanueva Chú

Edición y coordinación:
Martín Pinedo Manzur

Redacción:
Martín Pinedo Manzur
Carmen Vela Panduro
José Antonio Orbe Dávila

Diseño y Diagramación:
Anne Villanueva Chú

Fotografía:
Martín Pinedo Manzur
Archivo

Editado por:
PROMPERÚ Exportaciones en Loreto
en la Macro Región Oriente



ESTADOS UNIDOS

Un mercado oportuno para la exportación de snacks de sachá inchi

En Loreto, existen algunas empresas que elaboran diferentes productos en base a sachá inchi, destacando el aceite virgen, extravirgen, snacks, entre otros. El sachá inchi posee una gran cantidad de omegas (48%) constituyéndose en un alimento saludable.

Los snacks son un tipo de alimento que se utiliza para satisfacer el hambre temporalmente, proporcionar una mínima cantidad de energía para el cuerpo, o simplemente por placer. En el sector alimenticio de mercados consumistas como Estados Unidos, los snacks generan miles de millones de dólares en beneficios al año. Además, el consumidor estadounidense es el de mayor poder adquisitivo mundial a pesar de haber sufrido la crisis financiera meses atrás, y por ende la demanda de alimentos continuaría creciendo en los próximos años debido al constante crecimiento económico y poblacional. En tal sentido se observa un consumo cada vez creciente de productos funcionales tales como lácteos, jugos, y otros productos como la creciente demanda de los snacks elaborados bajo el concepto de brindar grandes beneficios a la salud humana, acorde con las características del sachá inchi.

Según estudio realizado por la Consultora Internacional Mintel (Market Intelligent); en general, la mayor conciencia de los

estadounidenses sobre temas relacionados con la salud les hace cada vez más difícil justificar el consumo de snacks con alto



contenido de grasas y bajos en nutrientes. Aproximadamente el 60% de los consumidores de snacks dicen estar interesados en alternativas más saludables que los tradicionales snacks salados, como por ejemplo los chips de pita y las galletas saladas.

En virtud de ello el Sachá Inchi en su versión de snack podría aprovechar la oportunidad de ingresar a este segmento de mercado y consolidarse poco a poco como uno de los productos con alto valor nutricional compuesto por su alto valor proteico de omega 3 vital para la salud.

Sin lugar a dudas, desde hace pocos años

las ventas de snacks salados han sido ampliamente respaldadas por el lanzamiento de ofertas que buscan "mejoras para la salud", para ello los actores del mercado pueden tener en cuenta lo siguiente:

Promocionar la oferta enfatizando el tema de mejoras para la salud, para que la atención se centre en las calorías y al mismo tiempo involucrar a los consumidores a diferenciar una marca en la era de los cambios de recetas orientadas hacia una vida saludable.

Las tendencias de mercado, de acuerdo con el pronóstico determinado por la GNDP (base de datos mundial de nuevos productos) de Mintel en el año 2006 se lanzó una cantidad récord de nuevos snacks salados al mercado de los Estados Unidos. El aumento de 698 lanzamientos en 2005 a 1,048 en 2006 refleja el desesperado esfuerzo por mantenerse al ritmo de la competencia dentro del mercado de los snacks salados y dentro del mercado de los snacks en general (es decir, los snacks salados compiten con las galletas saladas y las barras). Los nuevos productos sufrieron varias transformaciones, entre las que se incluyen los productos sanos, los más tentadores, los de porción controlada, los bajos en sodio, los fritos versión "kettle-cooked", los saborizados especiales/exóticos, los saludables para el corazón, los adecuados y los sanos para niños, los orgánicos, los completamente naturales y los integrales.

En el desarrollo de nuevos productos, muchos fabricantes de snacks salados buscan el equilibrio perfecto de los elementos "buenos para la salud", sin afectar el placer de darse un gusto, constituyendo un reto para toda empresa. Por citar un ejemplo, el cambio al aceite de girasol NuSun que realizó Frito-Lay's para sus papas fritas Lay's y Ruffles beneficia la salud (reducción del 50% de grasas saturadas) sin agregar un "nuevo" producto a las góndolas de supermercados y pequeños almacenes. Esta movida visionaria se inserta en la tendencia hacia el consumo de alimentos saludables y es probable que aumente la confianza de los consumidores en la demanda del producto.



ARTE Y CREACIONES ZETA **Hito de exportación artesanal de Loreto**

En el año 2006, Promperú Exportaciones Loreto promueve la participación de 4 empresarios artesanales loretanos, entre ellos "Arte y Creaciones Zeta", del Sr. Alex Mermao Chistama en la principal feria internacional de artesanía, el Perú Gift Show y, por primera vez, toma contacto con compradores internacionales quienes ponen de manifiesto las exigencias y estándares mínimos requeridos para colocar un pedido. Si bien es cierto, en esta primera participación no se consiguieron pedidos de exportación pero se tomó contacto con los compradores internacionales, y también con los grandes compradores nacionales. Además, se pudo comparar el grado de desarrollo de la artesanía loreтана con la de otras regiones; se pudo ver tendencias en cuanto a formas, colores, diseños, etc.; siendo una constante la demanda de artesanía "utilitaria"; es decir, el mercado requería de una artesanía que no sólo se muestre como ornamenta sino que tenga un uso.



En diciembre del 2008 realiza la primera exportación a Estados Unidos.

En los años siguientes, Alex Mermao, continuó capacitándose, mejorando el diseño y la producción de sus artesanías, quién posteriormente volvería a participar del evento en el año 2007 mostrando mejoras en la presentación de sus productos y un cierto cierre de negociaciones. Sin embargo el constante esfuerzo y capacitación permitió que en el Perú Gift Show 2008 logre consolidar y obtener pedidos de compradores internacionales, y en diciembre del 2008 realiza la primera exportación a Estados Unidos de Norteamérica, constituyendo un hecho importante para las aspiraciones de este pequeño empresario, puesto que partir de allí en los primeros meses del 2009 realiza otras exportaciones al mismo mercado utilizando las ventajas derivadas del EXPORTA FÁCIL, marcando un hito al ser la primera empresa artesanal que exporta gracias al apoyo Promperú Exportaciones Loreto y la red de instituciones que trabajan en favor del sector exportador.



PECES ORNAMENTALES VIVOS

De la amazonía para el mundo



La exportación de peces ornamentales vivos se ha constituido en el tercer rubro de importancia en cuanto a la generación de divisas para la región Loreto, después de la madera y el combustible. A pesar de la crisis internacional que ha afectado a todos el año pasado, se viene observando alguna mejora en las cifras de exportación como señal de una leve recuperación.

Los principales mercados de destino son Estados Unidos de Norteamérica y Hong Kong. En el caso de Hong Kong, constituye la puerta de ingreso al Asia mostrando una gran demanda de la especie Dragom Fish (Arawana) por el gran parecido de este pez con el dragón y, como es sabido, es muy venerado en el Asia. Esta industria mueve miles de millones de dólares en el mundo y Loreto posee más de 600 especies de exportación.

Los exportadores de peces ornamentales de Loreto poseen el conocimiento, la experiencia, la tecnología y permanentemente vienen realizando innovaciones que hacen posible que los peces vivos lleguen a destino en óptimas

condiciones, después de 48 ó 72 horas de viaje en algunos casos.

La empresa "Stingray Aquarium SAC" es la principal exportadora de este producto a nivel nacional y viene participando en ferias internacionales desde el año 2005, gracias al esfuerzo empresarial desplegado por los propietarios así como al apoyo brindado por PROMPERÚ EXPORTACIONES, Gobierno Regional de Loreto, entre otros. Además, posee el Certificado a la Calidad ISO 9001-2000, colocándola como una de las 2 empresas del rubro en Latinoamérica con esta certificación.

Los principales mercados de destino son Estados Unidos de Norteamérica y Hong Kong.



CONSORCIO DE MANUFACTURAS DE MADERA

La unión hace la fuerza



Servicios Generales SRL., de Arquímedes Santillán Gómez; Multiservicios C.N.N., de Joao Aristóteles Nicolini Nascimento; Servicios Generales Mayra, de Mayra Inés Bardales Meza; y Comercial Maderera Tedinho, de Teddy Luis Soto Reátegui. El segundo consorcio tiene por nombre "Consortio Andiroba SAC." y está conformado por las siguientes empresas: Fábrica de Muebles Casas, de Gumercindo Leoncio Casas Luis; Negocios y Representaciones Perú EIRL, de José Rojas Vásquez; Comercial Maderera RB, de Gilberto Rivadeneyra Bardales; y Carpintería Amazonas, de Daniel Oroche Grández.

A comienzos del 2009, la Sub-Dirección de Servicios y Asistencia Empresarial de Promperú contacta con un empresario americano interesado en importar un sofá-cama y se coordinan acciones para que viaje a Iquitos y evalúe las posibilidades de poder adquirir el producto. Promperú Exportaciones Loreto convoca a los empresarios fabricantes de muebles de la región y se llevan a cabo varias reuniones con el importador. Las intenciones de compra eran de un contenedor mensual (400 unidades) los primeros meses y luego ampliar a 2 contenedores durante el primer año. Esta oportunidad resultaba muy atractiva ya que significaba exportar un producto terminado y no materia prima (madera aserrada) como se ha venido trabajando a lo largo de los años. Los retos eran mayúsculos y el espíritu emprendedor de los empresarios loretanos también.

Tal como sucede a nivel nacional, gran parte del sector empresarial de Loreto está conformado por pequeñas y

medianas empresas (97%) con una oferta exportable individual muy limitada. La única manera de poder atender exitosamente la demanda que se presentaba era uniéndose; es así que se da inicio al proceso de conformar un consorcio. Estos empresarios fabricaron un prototipo y demostraron al importador que era posible elaborar el sofá-cama con las exigencias del mercado internacional. Además, salieron a la luz algunas carencias que debía ser subsanadas como por ejemplo: contar con la maquinaria adecuada, que carecían en ese momento, pero con algunas opciones de superarlas gracias a las máquinas adquiridas por el CITE Maderas de Loreto y que están siendo instaladas y muy pronto entrarán en funcionamiento; estandarizar la producción para obtener un producto homogéneo; mejorar sustancialmente los talleres; establecer sólidos lazos de confianza entre los miembros del consorcio; entre otros. Las negociaciones con el refir-

importador aún continúan pero ha servido para mejorar sustancialmente la forma de trabajo del sector y, sobre todo, comprender que es necesario trabajar unidos para incrementar los negocios. Por ejemplo, estos empresarios se juntaron en dos grupos y participaron en licitaciones obteniendo la buena pro para la confección de mobiliario. Luego, en el mes de Marzo, con la presencia del Sr. Ricardo Dueñas Maldonado, funcionario de la Sub-Dirección de Servicios y Asistencia Empresarial de Promperú, en estrecha colaboración con Promperú Exportaciones Loreto, se logró la conformación de dos consorcios de este sector. El primer consorcio formado se denomina "Consortio Tornillo SAC." y esta integrado por las siguientes empresas: Industrial SERVIMAX EIRL., de Mercedes Domper Gonzáles; Comercial Industrial Bruno Alexander EIRL., de Claudia Jannine Arce de Ruiz; Ebanistería y Muebles Fabrizio SRL., de Walter Ampudia Guerra; Abastecedora de

Se tiene previsto desarrollar en los próximos días programas de 5S, Buenas Prácticas de Manufactura y capacitación a cargo de expertos del SENA de Medellín - Colombia.

Se tiene previsto desarrollar en los próximos días programas de 5S, BPMM y capacitación a cargo de expertos del SENA de Medellín - Colombia. También está en proceso la contratación de un consultor para que trabaje directamente con los consorcios y asegurar el crecimiento y la consolidación de los mismos.



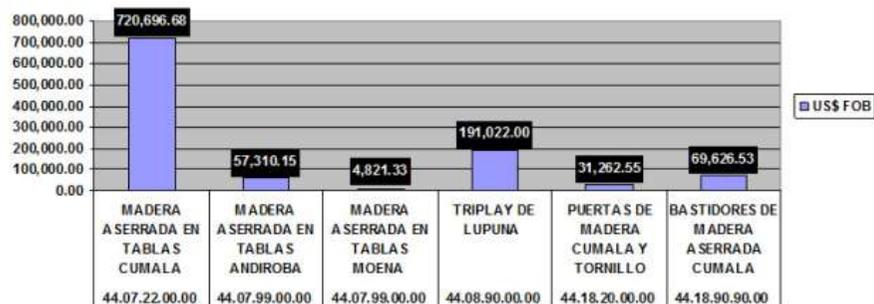
EXPORTACIONES DE MADERA

Durante el primer trimestre del 2010 se pudo notar cierto dinamismo en las exportaciones de madera salidas por la Aduana de Iquitos. El 68% del total exportado corresponde a la partida arancelaria 44.07.22.00.00. "Madera Aserrada en Tablas Cumala" registrando un valor de US\$ 720,696.68. Es necesario destacar la exportación de productos con valor agregado dentro del Capítulo 44, como por ejemplo la partida arancelaria 44.18.90.90.00. "Bastidores de Madera Aserrada" que registró un valor de US\$ 69,626.53; y la partida arancelaria 44.18.20.00.00. "Puertas de Madera" que ascendió a US\$ 31,262.55. Lo ideal para la región y el país sería que se tengan mayores valores exportados de productos con valor agregado, como los señalados anteriormente, y reducir el envío de madera aserrada únicamente.

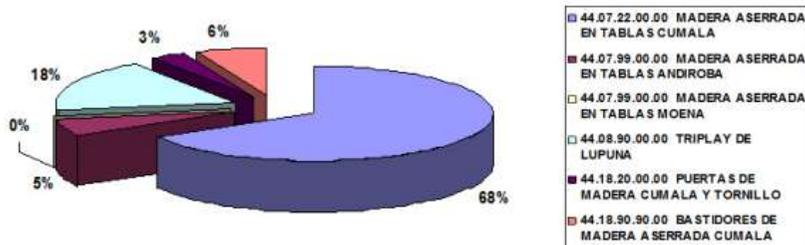
Las exportaciones de "Triplay de Lupuna" ascendieron a US\$ 191,022.00 constituyéndose en el segundo producto en importancia después de la "Madera Aserrada".



Exportaciones Loreto: Madera y derivados (enero-marzo 2010)



Exportaciones Loreto: Participación madera y derivados (enero-marzo 2010)



DEMANDA ECUATORIANA DE TRAGOS EXÓTICOS

El mercado ecuatoriano mostró gran aceptación a los tragos exóticos elaborados por la empresa "Cortezas Maceradas Selva Virgen EIRL."; pero, además, demandaron productos similares pero con una corteza solamente y no con el mix que contienen en la actualidad, tal es el caso del "Machin" que posee 7 ó más cortezas de árboles de la amazonía. Otro producto de gran aceptación fue el "Licor de Huito" elaborado en base al macerado de la fruta amazónica del mismo nombre con bajo contenido de alcohol dirigido al mercado femenino.



CAPSULAS DE SACHA INCHI

La empresa "OPE Amazonic Ingenieros SAC." presentó cápsulas blandas de aceite extravirgen de sacha inchi y tuvo gran aceptación en el mercado ecuatoriano, colocándose algunos pedidos de exportación. Lo importante de esta presentación es que el consumidor puede ingerir las cantidades adecuadas del producto sin que quede el sabor en la boca, puesto que se trata de cápsulas. Lo destacable es que la empresa va adecuándose permanentemente a las exigencias del mercado poniendo a disposición nuevas presentaciones.



Empresas y asociaciones de productores de la Macroregión Oriente 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 donde durante 2 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 6 ciudades en simultáneo: Arequipa, Cusco, Chiclayo, Huancayo y Loreto. Las regiones de Ucayali, San Martín y Loreto unirán esfuerzos para organizar un sólo evento macroregional en la ciudad de San Martín.

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



PROMO UNIÓN EUROPEA:

El próximo 01 y 02 de Julio se estará realizando en Iquitos el PROMO UNIÓN EUROPEA con la participación de los representantes de las Cámaras de Comercio de Francia, Alemania y los Países Nórdicos. Este evento busca incrementar los lazos comerciales entre el Perú y los países antes señalados. Existe gran expectativa por los productos de exportación de la región Loreto, y también se podría aprovechar la gran experiencia que tienen estos países en el manejo de recursos similares, como la madera. Aparte de la reunión con los empresarios regionales se llevará a cabo el Seminario denominado "Cómo Hacer Negocios con la Unión Europea".



ENCUESTAS DE COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL:

Se aplicarán las primeras encuestas pilotos al sector empresarial para determinar el mapa de competitividad del sector exportador de Loreto. Luego, con los ajustes necesarios, se aplicará a todas las empresas exportadoras de la región. Ello proporcionará una radiografía de las empresas del sector y orientará el trabajo futuro.



LA EXPOPERU:

La EXPOPERU es un formato que facilita las oportunidades de exportación para las empresas. Busca promocionar la imagen del Perú en el mercado internacional, mediante exposiciones de los principales productos de exportación, foros de inversión, ruedas de negocios con compradores, etc.

En los próximos meses, se realizará este evento en Canadá, Colombia y Brasil. Para mayor información, comunicarse a mpinedo@promperu.gob.pe o a los teléfonos

EXPOALIMENTARIA 2010:

Se realizarán charlas informativas y difusión virtual de esta feria del rubro alimentos, contándose a la fecha con algunos productos que ya están en el mercado internacional (camu camu, palmito) así como otros que están proceso de internacionalización (sacha inchi). Esta feria se desarrollará en Lima del 22 al 24 de Septiembre.



CONSORCIO DE PARTES Y PIEZAS DE MADERA:

Se tiene previsto desarrollar programas de 5S y BPM con las empresas de los dos consorcios existentes, así como otras interesadas. El trabajo a desarrollar con estos consorcios es el de consolidación, capacitación, y trabajar para realizar próximamente una pasantía en las empresas exportadoras de muebles de la ciudad de Lima, tales como las que se ubican en Villa El Salvador y San Juan de Lurigancho.



VIERNES DEL EXPORTADOR:

Evento que se desarrolla el último viernes de cada mes. En el segundo trimestre del 2010, se tiene previsto llevar a cabo el viernes 25 de Junio. El tema a desarrollar para ese día será: "Tendencias del Mercado Internacional".

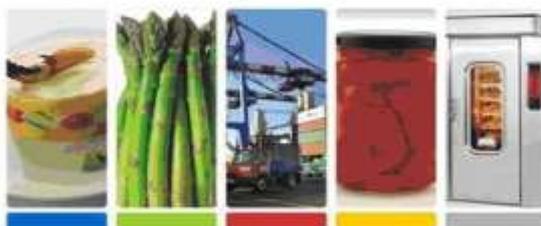
En este tipo de seminarios se ofrece información sobre el proceso operativo de exportación, la gestión empresarial exportadora, así como los mecanismos de promoción y beneficios para las empresas que incursionen en los negocios internacionales, difundiendo y fortaleciendo la cultura exportadora en nuestro país.



www.expoalimentariaperu.com

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

Lima, 22 - 24 de Septiembre, 2010



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.

TIPO DE CAMBIO BAJO AFECTA A LOS EXPORTADORES DE LORETO

Los exportadores de Loreto mostraron gran preocupación por que se ven afectados por el tipo de cambio bajo (S/. 2.85 por US\$), situación que se ha venido dando desde el año pasado y que ha reducido considerablemente los ingresos. Esta situación, aunada a la caída de pedidos por la crisis internacional, ha originado el cierre de algunas empresas exportadoras de madera aserrada, peces ornamentales, entre otras; y las que están operando han tenido que adoptar medidas extremas para reducir sus costos.

EXPORTACIÓN DE MOTOCICLETAS LINEALES

Desde hace un poco más de dos años, se vienen registrando exportaciones de motocicletas lineales desde Iquitos hacia las localidades fronterizas de Brasil y Colombia. Estos vehículos son importados CKD, luego son ensamblados en Iquitos y posteriormente exportados como producto nacional. Es preciso señalar las inversiones que se vienen registrando en este rubro, destacando las plantas ensambladoras de Honda del Perú y de Maquinarias y Vehículos Iquitos (MAVISA).



LA CASA DE FIERRO IDENTIFICA A LORETO



El Gobierno Regional de Loreto, a través de la DIRCETUR, organizó un concurso para elegir al ícono que identifique a la región Loreto habiendo sido elegida como tal la "Casa de Hierro" que se ubica en la Plaza de Armas de Iquitos. La elección y premiación coincidió con la celebración del "Día del Artesano".

ACERCAMIENTO DE EMPRESARIOS DEL TRAPEZIO AMAZÓNICO

Empresarios del Trapecio Amazónico (Santa Rosa – Perú, Leticia - Colombia, y Tabatinga – Brasil) se reunieron en la ciudad de Iquitos, liderados por el Ing. Felizardo Campos Requejo, Presidente de la Cámara de Comercio de Loreto, con el objetivo de dinamizar el comercio fronterizo. Se plantearon medidas de facilitación para propiciar el incremento de volúmenes y valores negociados.



LA UNIVERSIDAD Y EL SECTOR EXPORTADOR



La Facultad de Ciencias Económicas y Negocios de la Universidad Nacional de la Amazonía Peruana viene promoviendo que los alumnos de los últimos años realicen prácticas profesionales en las diferentes empresas de la región Loreto, con el único objetivo de acercar al estudiante a la realidad empresarial combinando la parte académica con lo práctico. Esto es posible gracias a la capacitación otorgada a los docentes universitarios en temas de comercio exterior realizada por PROMPERÚ EXPORTACIONES por intermedio de la Universidad ESAN y con el apoyo de la Oficina de Promperú Exportaciones en Loreto – Macro

LOS ACUICULTORES SE ASOCIAN



En los días pasados se pudo observar que los acuicultores ubicados en la Carretera Iquitos - Nauta fortalecieron la asociatividad eligiendo una nueva junta directiva. Este hecho representa un primer paso en el trabajo concertado que deben tener los empresarios acuícolas de la región, para poder tratar los problemas que aquejan al sector y las propuestas que deben hacer llegar a las autoridades regionales y nacionales para superarlas.

Un aporte significativo del sector acuícola de Loreto es haber roto lo estacionalidad en la oferta de pescado en la región. Antes, la oferta estaba sujeta a las estaciones de verano e invierno amazónico. En el verano abundaba el pescado en los mercados locales a precios muy bajos; pero en el invierno escaseaba y lo poco que llegaba altos precios. Ahora, con la producción de las piscigranjas, el mercado local se encuentra abastecido durante todo el año con un buen producto y a un precio razonable.

Cabe destacar la presencia de empresarios acuícolas dentro de la asociación y que tienen muchos años de trabajo y mucha experiencia en el rubro para aportar, como es el caso de David Vela Gómez, Manuel García, Wenceslao Solsol Saldaña, entre otros. También, es preciso señalar la presencia del Gobierno Regional de Loreto que viene apoyando con créditos promocionales.

LANZAMIENTO DEL PROGRAMA “VIERNES DEL EXPORTADOR”



El viernes 29 de Enero se lanzó el programa con el tema “Exportando Paso a Paso”, en el auditorio de la FACEN-UNAP

CHARLA A COMUNIDADES NATIVAS SOBRE “CÓMO PARTICIPAR EN FERIAS”



El pasado 01 de Marzo, en coordinación con la DIRCETURA LORETO, se dio la charla “Cómo Participar en Ferias” para los miembros de las comunidades nativas que participaron en la feria EXPONATIVA realizada en la ciudad de Lima.

MISIÓN COMERCIAL “EXOPERÚ ECUADOR 2010”



Se promovió la participación de las empresas Cortezas Maceradas Selva Virgen EIRL.” y “O.P.E. Ingenieros SAC.” con muy buenos resultados, ya que trajeron importantes pedidos.

“VIERNES DEL EXPORTADOR” DE FEBRERO



Se realizó el viernes 26 de Febrero y se expusieron los temas “Términos de Comercio Internacional – INCOTERMS” a Cargo de José Orbe, Funcionario de Promperú Exportaciones Loreto; y “Transporte Internacional de Carga Aérea” a cargo de Eliana Poblete, funcionaria de Cielos del Perú.

SEMINARIO “TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON CHINA”



El 11 de Marzo se realizó un seminario de difusión del TLC con China y Martín Pinedo, Coordinador Regional de Promperú Exportaciones Loreto expuso el tema “Sistema Integrado de Información Para el Comercio Exterior – SIICEX”, dando a conocer esta importante herramienta que esta al servicio del empresariado.

“VIERNES DEL EXPORTADOR” DE MARZO



Se puso al servicio del empresariado una de las herramientas de Promperú a través de la exposición denominada “Uso del Sistema Integrado de Información Para el Comercio Exterior – SIICEX”. Este evento se desarrolló el viernes 26 de Marzo.