

EDICION BILINGUE  
BILINGUAL EDITION

# EXPORTAR

ECONOMIA, NEGOCIOS & TURISMO

Año X - N° 49 Edición Internacional  
X - N° 49 International Edition

## El reto de la sierra exportadora

Nuevo gobierno apuesta  
por ambicioso programa

## The highland export challenge

*The new government sets  
out ambitious program*





SENTIR LA META, LLENA LOS PULMONES DE ORGULLO.



PREMIO  
EMPRESA  
PERUANA  
DEL  
AÑO 2005

Estas son algunas de las empresas que lograron alcanzar su máxima performance, uniéndose así al selecto grupo de orgullosos ganadores del Premio Empresa Peruana del Año, el reconocimiento empresarial más importante del Perú.



AMCOR PET - PERÚ	IMAGO	COCA COLA
CLINICA SAN PABLO	KOMFORT	LUZ DEL SUR
PERFUMERÍAS UNIDAS	SODEXO	BOTICAS BTL
VEGA UPACA (RELIAM)	MILLICOM	COMMIT
LABORATORIOS WYETH	FITOSANA	EQUIMAQ
COMPUTER WAREHOUSE	SQM PERÚ	SUMIT
METALÚRGICA PERUANA	HACKSOFT	TODINNO
CORPORACIÓN TRIVENO	BILLABONG	TECH DATA
TREFILADOS PERUANOS	SWISSOTEL	KIA IMPORT
MAGIA COMUNICACIONES	MIXERCON	CONY PARK
GOLDEN PERU BUSINESS	INPPARES	EXACT SIIGO
TRANS GAS SHIPPING LINES	EMAPE	RENZO COSTA
FILAMENTOS INDUSTRIALES	SICORP	QUADRASONIC
SERVICIOS GLOBALIZADOS	KALLMA	EFADA EXPORT
MOTORES DIESEL ANDINOS	BELOMED	PAPELERA ALFA
CORPORACIÓN PETROLERA	PISERSA	DGS NEON 2000
AGENCIA ALEMANA DEL PERÚ	VISTACOM	ROYAL SYSTEMS
CONSORCIO DHMONT & CG&M	INKAZUMOX	PROFUTURO AFP
DE LA PIEDRA CONSULTORES	CONFIPERÚ	LE CORDON BLEU
EMPRESA METAL MECÁNICA	BONUS PERÚ	FIDENZA DISEÑO
BANCO DE CORDÓN UMBILICAL	RAB IMPORT	SANOFI AVENTIS PERÚ
121 RELATIONSHIP MARKETING	NOREN PLAST	PINTURAS ANYPSA
PACÍFICO GRUPO ASEGURADOR	ILENDER PERÚ	EDICIONES COREFO
NIPRO MEDICAL CORPORATION	FLEISCHMANN	GEYER KABEL PERÚ
IBERIA LINEAS AÉREAS DE ESPAÑA	TEXTIL SYDNEY	EMEMSA SERVICIOS
COOP. DE AHORRO Y CRÉDITO ABACO	CHEM MASTERS	PROMOTORA OPCIÓN
CORPORACIÓN GRÁFICA HUASCARÁN	PAPELERA INKA	SULLAIR DEL PACÍFICO
RESORT & CENTRO DE CONV. EL PUEBLO	LA DAMA JUANA	CORPORACIÓN SEALER'S
PROMOTORA DE TURISMO NUEVO MUNDO	SCANIA DEL PERÚ	BUCYRUS INTERNATIONAL
AGENCIA DE ADUANA TRANSCONTINENTAL	FONDO MIVIVIENDA	INVERSIONES BELAOTXAGA
ESC. DE EST. INTEGRAL MECHE SOLAECHE	AERO TRANSPORTE	INST. DE IDIOMAS DE LA PUCP

# CUARTA CONVENCIÓN ANUAL DE ECONOMÍA

Empresa, Gobierno  
y Lucha contra la Pobreza

UPC  
ESCUELA DE POSTGRADO  
FACULTAD DE ECONOMÍA  
Laureate International Universities

2 y 3 de octubre de 2006  
JW Marriott Hotel

Mesa 1: Políticas sociales y educación  
Mesa 2: Instituciones para el progreso económico y social  
Mesa 3: Concesiones, infraestructura de transportes y agua

Mesa 4: Microcrédito, mercado de capitales y desarrollo social  
Mesa 5: Exportaciones y crecimiento competitivo  
Mesa 6: Retos para la inserción en la prosperidad global

## EXPOSITORES INTERNACIONALES



José María Aznar  
Ex Presidente del Gobierno Español



Gerardo Bongiovanni  
Fundación Libertad



François Brikké  
Programa de Agua y Saneamiento para América Latina del Banco Mundial



Rodrigo Castro  
Programa Social del Instituto Libertad y Desarrollo



Herman Chadwick  
Corporación para el Desarrollo de Santiago



José Luis Guasch  
Banco Mundial para la Región América Latina y el Caribe



Alberto Gutiérrez  
Titularizadora Colombiana



Joaquín Lavín  
Ex Alcalde de la Comuna de Santiago y Ex Candidato a la Presidencia de Chile



Eddy Martínez  
Centro Dominicano de Exportación e Inversión



Guillermo Mingolla  
Interguaya de Guayaquil



Cristóbal Montoro  
Ex Ministro de Economía y Hacienda del Gobierno Español



Fredrik Segerfeldt  
Timbro y Ex asesor de la Confederación de Empresa Sueca



James Tooley  
Center for Market Solutions in Education, Universidad de Newcastle

## Expositores Locales

- Edgardo Álvarez, Cofide
- Mercedes Araoz, Ministerio de Comercio Exterior y Turismo
- Luis Carranza, Ministerio de Economía y Finanzas
- Daniel Córdova, Facultad de Economía de la UPC
- Jorge Del Castillo\*, Presidencia del Consejo de Ministros
- Fritz Du Bois, Carrera de Economía y Políticas Públicas de la UPC / IPE
- José Iturríos, Proyecto PRA, USAID
- Juan Carlos Matthews, Prompex
- Susana Pinilla, Ministerio de Trabajo y Promoción Social
- Enrique Solano, Enfoca SAC
- Álvaro Vargas Llosa, Center for Global Prosperity, The Independent Institute
- Verónica Zavala, Ministerio de Transportes y Comunicaciones

## Casos Locales de Éxito (Incluidos en las mesas 4 y 5)

- Alcachofas: Augusto Fernandini, Agromantaro S.A.C.
- Bebidas: Ángel Añños\*, Grupo Añños
- Consorcio de Productores de Frutas: Ricardo Polls Labarthe
- Exportación de Confecciones Textiles: Estevan Daneuf, Topy Top
- Exportación de Software: Yofel Hamula Acuña, Aposoft
- Mercado de Capitales y Desarrollo Agroexportador: José Chimpey, Agrokasa
- Microcrédito I: Mariana Rodríguez, Mibanco
- Microcrédito II: Max Chion, Banco del Trabajo
- Truchas: Joaquín de la Piedra, Piscifactoría de los Andes

\* por invitación

## Informes:

Escuela de Postgrado de la UPC. Avenida Salaverry 2255, San Isidro. Teléfono 419-2800 anexos 3502 ó 3326. Email: [convencion@upc.edu.pe](mailto:convencion@upc.edu.pe) <http://postgrado.upc.edu.pe>

## Patrocinadores:



## Auspiciadores:



## Colaboradores:





Director Gerente / Managing Director

Julio César Llaque Moreno

Editora / Publishing

Karin Acevedo

Redactoras / Editors

Jessica Cáceres

Paola Ferreyros

Francisca Huamani

Marilyn Lavado

Romina Mella

Karla Velezmoro

Diseño de Carátula / Title Page Design

Gerardo Ojeda

Diseño y Diagramación / Design and Diagramming

Carolina Cantella

Fotografía / Photography

Alex Ramón

Segundo Santa Cruz

Appec

Asociación Peruana de Productores de Mango

Conveagro

El Peruano

Prompex

Promperu

Corrección / Editing

Flor Núñez del Arco

Traducción / Translation

Eleanor Griffiths

James Rudolph

Directora de Publicidad y RR.PP. /

Publicity and Public Relations Director

Genoveva Llaque Moreno

Ejecutivas de Publicidad / Publicity Executives

Ana González

Claudia León

Flor Núñez del Arco

Directora de Administración / Administration Director

María Teresa Llaque de Villanueva

Pre - Prensa / Pre press

G. Producciones S.A.

Impresión / Printing

Exituno S.A.

Distribución Internacional / International Distribution

DHL Express

Corresponsales en el Exterior /

Foreign Correspondents

Canadá / Canada: Gloria Torres

Bélgica / Belgium: Julio Cabrera



G. PRODUCCIONES S.A.

Av. Pío XII 243, 2º piso

Urb. Maranga - San Miguel

Telefax: (51-1) 464-4396 / 464-1212

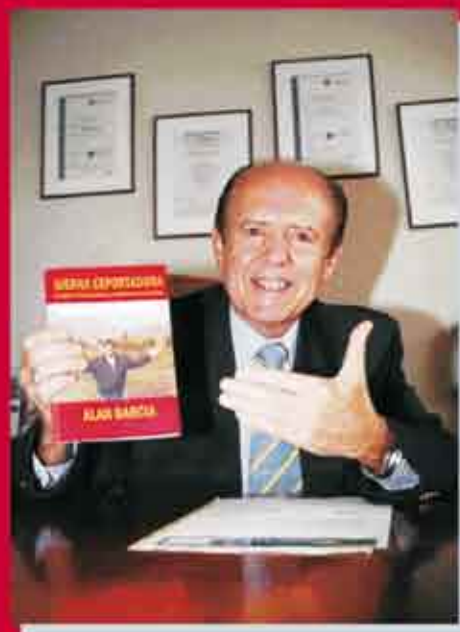
Publicidad / Advertising: (51-1) 561-2846

E-mail: exportar@exportar.com.pe

Web-Site: exportar.com.pe

Lima 32 - Perú

## SUMARIO / SUMMARY



8

### “La sierra exportará US\$ 1 000 millones”

Gastón Benza Pflucker afirma que el programa Sierra Exportadora se apoyará en el sector privado.

#### “The sierra will export US\$ 1 billion”

Gastón Benza Pflucker affirms that the Sierra Exporting program will support the private sector.

### 16 La madera en debate

Dos expertos analizan la problemática de las concesiones forestales.

#### Lumber in debate

Two specialists analyze the problems of forestry concessions.



20

### Conquistando paladares

Gastronomía peruana, excelente trampolín para industria de alimentos.

#### Conquering palates

Peruvian gastronomy, an excellent springboard for the food industry.



### 24 Moda peruana se impone

América Latina y Europa se benefician de la oferta peruana de textiles y confecciones.

#### Peruvian fashion prevails

Latin America and Europe benefit from Peruvian textiles and clothing.



34

### Cajamarca, valle de ensueño

Atractivos turísticos que muestran una cultura que fusiona pasajes de la historia peruana con culturas extranjeras.

#### The green valley of Cajamarca

Tourist attractions show a culture fusion of Peruvian history and foreign cultures.

### 42 El rey de las frutas tropicales

El mango peruano conquista mercados internacionales por su alto control sanitario y calidad.

#### The king of tropical fruits

The mango conquers international markets thanks to its high quality and the high level of its sanitation controls



46

### Medicina peruana sin fronteras

Exportación de servicios médicos se perfila como una creativa fórmula para incrementar número de turistas.

#### Peruvian medicine crosses frontiers

The exporting of medical services is outlined as a creative formula to increase the number of tourists.



### 52 Banca y exportadores en alianza

Entidades financieras apuestan por el sector exportador y le ofrecen diversos productos y servicios.

#### Banks and exporters in alliance

Financial organizations bet on the exporting sector and offer it a variety of products



### 56 Universidad de la ciencia

Prestigiosa universidad cumple 130 años de creación formando verdaderos profesionales.

#### Science university

Prestigious university celebrates 130 years creating true professionals



## Nuevo gobierno, nueva etapa de EXPORTAR

### *New government, new EXPORTAR stage*

La idea de austeridad estuvo presente en todo el discurso del presidente Alan García Pérez. Medidas para priorizar la atención en las zonas de pobreza tampoco faltaron. García sabe que el shock de confianza para las inversiones es importante, porque sin ello no será posible el crecimiento de la economía ni de la generación de empleo, factores que ayudan a la reducción de la pobreza. Por eso dejó de lado la imposición de algunas medidas y convocó a una mesa de diálogo a las empresas mineras con el Estado.

El sector exportador tampoco fue ajeno al mensaje presidencial. Con el desarrollo de Sierra Exportadora y la simplificación administrativa, a través de una ventanilla única, se dejó en claro su importancia para el desarrollo del país.

En suma, las medidas y las intenciones fueron develadas, el reto ahora es pasar de la tinta del papel a la práctica y, sobre todo, controlar esa calidad del gasto que tanto reclaman los peruanos.

Igualmente, hoy es propicia la ocasión para compartir con ustedes la satisfacción de cumplir nuestro décimo aniversario. EXPORTAR, a lo largo de este tiempo, ha servido como medio para comunicar la marcha, el desarrollo y las oportunidades del sector exportador peruano. Pero también ha sido el vehículo para analizar diversos temas de turismo y de negocios. Son 10 años que coinciden con el inicio de un nuevo gobierno, una nueva etapa tanto para el PERU como para EXPORTAR, con nuestro compromiso de convertirla en la revista líder de la especialidad.



*The idea of austerity was present throughout the speech of President Alan García Pérez. Neither was there a lack of measures to prioritize attention on the poverty zones. García knows that the shock of confidence is important for investments, because without it, neither the growth of the economy nor the generation of employment - factors that help the reduction of poverty - will be possible. For that reason, he left aside the imposition of some measures and summoned the mining companies to a dialogue table with the State.*

*Neither was the export sector forgotten in the presidential message. With the development of Sierra Exporting and administrative simplification through a unique window, its importance for the development of the country was made clear.*

*In sum, the measures and the intentions were revealed. The challenge now is to advance from words into practice and, especially, to control this quality of expenses that Peruvians so much demand.*

*This is a good moment to share our satisfaction with you at having completed our tenth anniversary. Throughout this time, EXPORTAR has served as a means to communicate the advance, the development and the opportunities of the Peruvian export sector. But it has also been a vehicle to analyze various matters of tourism and business. These 10 years coincide with the beginning of a new government, a new stage for PERU as well as for EXPORTAR, with our commitment to turn it into the leading magazine in its field.*



Seminario 2006

## CLAVES PARA EL ÉXITO DE EMPRESAS FAMILIARES

**Dirigido:** Este Seminario está dirigido a todos los miembros de familias propietarias de empresa, incluyendo a aquellos miembros que no participan activamente en la gestión de la misma; y a directivos y asesores de empresas familiares.

### TEMAS A DESARROLLAR

- Gestión de la Propiedad, Valoración de Acciones y Política de Liquidez.
- Planificación Estratégica en la Empresa Familiar: El Futuro Empieza Hoy.
- Consejo de Administración en la Empresa Familiar.

### EXPOSITORES

#### ■ Prof. Josep Tapies

Profesor de las áreas académica de Dirección General y Dirección Financiera del IESE Business School. Doctor en Ingeniería Industrial por la Universidad Politécnica de Cataluña. MBA por el ESADE. Asesor y Consultor de prestigiosas empresas europeas.

#### ■ Prof. Miguel Ferré

Profesor del área de Control y de Política de Empresa. Doctor en Ingeniería por el Politécnico de la Universidad de Barcelona, España. Programa de Alta Dirección de Empresas (PADE), IESE, Barcelona, Universidad de Navarra, España. Asesor y Consultor de empresas.

#### ■ Prof. Pablo Domínguez

Profesor y jefe del área de Política de Empresa del PAD. Master en Economía y Dirección de Empresas por el IESE, Universidad de Navarra - España. Asesor y Consultor de empresas.

### INVERSIÓN POR PARTICIPANTE

Público en General: US\$ 650

Egresados del PAD: US\$ 600

Egresados del PAD inscritos en el Programa de Continuidades: US\$ 550

A partir de dos miembros de la familia empresaria: US\$ 500

#### Lugar y Fecha:

Miraflores Park Hotel, Av. Malecón de la Reserva # 1035 Miraflores.

Miércoles 20 de septiembre de 08:00 am a 05:00 pm

Jueves 21 de septiembre de 08:30 am a 12:30 pm

#### Inscripción

Sra. Linda Cossío

E-mail: lcossio@pad.edu

Tel: 221 2802 anexo 146

Fax: 421 3530



PAD

ESCUELA DE DIRECCIÓN  
UNIVERSIDAD DE PIURA

**Mejores Empresarios, Mejores Directivos, Mejores Personas.**





## Aumentan empresas exportadoras *Exporting Companies Increase*

El sector exportador ha creado más de 100 000 puestos de trabajo el número de empresas aumentó de 4 100 a 5 100 en los últimos cuatro años, según el Reporte Económico y Social del Perú 2001-2006, "Perú en Crecimiento". Este documento del Gobierno detalla que el país tiene más de 4 000 productos de exportación y que el rango no tradicional continúa en expansión con la conquista de nuevos mercados. Asimismo, revela que la meta de duplicar el nivel de exportaciones se cumplió un año antes de lo previsto: en el 2005, se exportó por US\$17 200 millones, mientras que en el 2001, las exportaciones fueron de US\$7 000 millones.

*The exporting sector has created more than 100,000 jobs, and the number of companies increased from 4,100 to 5,100 in the past four years, according to Economic and Social Report of Peru 2001-2006, "Peru in Growth." This government document details that the country has more than 4,000 export*

*products and that the non-traditional range continues to expand, along with the conquest of new markets. It also reveals that the goal to double the level of exports was achieved a year prior to that foreseen: in 2005, US\$ 17.2 billion was exported, whereas in 2001, exports were US\$ 7 billion.*



## Chile firma acuerdo con Perú

### *Chile Signs Agreement with Peru*

Tal parece que el acercamiento entre los presidentes de Chile y Perú, Michelle Bachelet y Alan García, no ha sido solo para las cámaras fotográficas. Las negociaciones para un acuerdo ampliado entre ambos países llegaron a su fin el martes

22 de agosto, cuando en Palacio de Gobierno se concretó la firma de la ampliación del Acuerdo de Complementación Económica con Chile.

Cabe recordar que el canciller chileno, Alejandro Foxley, señaló recientemente en

nuestro país que "El deseo de Chile es de construir una relación permanente y estable para aprovechar (ambos) nuevas oportunidades en el resto del mundo".

Junto con el canciller chileno arribaron para la firma del acuerdo una delegación de empresarios y políticos.

*It seems that the close relationship between the presidents of Chile and Peru, Michelle Bachelet and Alan García, has not only been for the cameras. Negotiations for an extended agreement between the countries came to an end on Tuesday August 22, when of the extension in the Agreement of Economic Complementarity with Chile was signed in the Government Palace.*

*It is worth remembering that the Chilean Foreign Minister, Alexander Foxley, indicated recently in our country that "the desire of Chile is to construct a permanently stable relationship enabling us both to take advantage of new opportunities in the rest the world."*

*A delegation of businessmen and politicians arrived along with the Chilean Foreign Minister for the signing of the agreement.*



## Supermercados en evolución

### *Supermarkets in Evolution*

La inauguración de varios supermercados en los últimos meses no es casualidad. La consultora inmobiliaria Colliers Internacional señala en su último reporte del mercado de comercio

minorista, que la evolución de este sector no ha sido afectada por el reciente proceso electoral y que el mercado continúa con una tendencia al crecimiento. Colliers analizó la evolución de los

grandes centros comerciales de Lima y detectó que de las 739 tiendas que estos poseen, solo 28 están desocupadas; es decir, hay una tasa de vacancia de 3,8%, una cifra menor a la registrada en el primer trimestre del 2005, cuando fue de 5,3%.

*The inauguration of several supermarkets in recent months is not by chance. Real estate consultant Colliers International indicates in its latest retail market report that the evolution of this sector has not been affected by the recent electoral process, and that the market continues its growth trend. Colliers analyzed the evolution of the large shopping centers of Lima and found that, of their 739 stores, only 28 are vacant; which is to say that there is a vacancy rate of 3.8%. This figure is smaller than that registered in the first quarter of 2005, when it was of 5.3%.*

El presidente de la Cámara de Comercio e Integración Peruano Colombiana (Capecol), Walter Buckley, considera que Colombia representa el segundo socio comercial sudamericano de nuestro país, después de Chile, con inversiones en los sectores energético, agro-industrial y en la industria editorial, entre otros rubros.

El Ejecutivo manifiesta que la inversión acumulada de Colombia en el país, se encuentra entre los US\$2 200 millones y US\$2 300 millones, que comprende capital de trabajo y activos desde 1998. Entre las empresas colombianas más representativas establecidas en Perú, destacan Red de Energía del Perú (sector energético), Grupo Manuelita (sector agroindustrial y azucarero), así como el Grupo Carvajal (sector editorial y plásticos).

*The President of the Colombian-Peruvian Chamber of Commerce and Integration (Capecol), Walter Buckley, believes that Colombia represents our country's second South American trading*



## Inversiones colombianas

### *Colombian Investment*

*partner, after Chile, with investments in the energy and agro-industrial sectors and in the publishing industry, among other headings.*

*The Executive states that Colombia's accumulated investment in the country since 1998 is between US\$ 2.2 and 2.3*

*billion, consisting of working capital and assets. Among the most representative Colombian companies established in Peru are Red de Energía del Perú (energy sector), Grupo Manuelita (agro-industry sector and sugar), as well as Grupo Carvajal (publishing sector and plastics).*





# “La sierra exportará US\$ 1 000 millones”

*“The sierra will export US\$ 1 billion”*

*Gastón Benza Pflucker afirma que el programa Sierra Exportadora se apoyará en el sector privado*

*Gastón Benza Pflucker affirms that the Sierra Exporting program will support the private sector*

Con gran expectativa entre los agricultores y con el apoyo del gobierno aprista, Sierra Exportadora empezó a operar. En entrevista con EXPORTAR, Gastón Benza Pflucker revela detalles de Sierra Exportadora y advierte que no permitirá que nadie lucre con los proyectos productivos.

**¿Qué tipo de negocios va a promover el programa Sierra Exportadora?**

Van a ser productos agrícolas, como por ejemplo: frutales (manzanas, paltos, duraznos, chirimoyas), la tara, la cochini-lla, las arvejas, las alcachofas, el pimien-to piquillo, entre otros.

Todos estos productos que el Perú ya ex-porta y que tienen éxito cuando son pro-ducidos en la sierra. Pero no sólo eso, Sierra Exportadora contempla, también, los proyectos productivos como el de las truchas, actividad forestal, proyectos de turismo, de artesanía, proyectos metal mecánicos y de joyería.

**¿Cuál es el apoyo concreto que ofre-cerá al campesino?**

Asesoría técnica al campesino para el aumento de la productividad; capacita-ción para que sepa cómo tiene que pro-ducir. Y será toda una capacitación so-bre envase, embalajes, conservación, al-macenajes, de manera tal que esté en conocimiento de lo que tiene que hacer para poder exportar.

**¿De cuántos proyectos estamos ha-blando?**

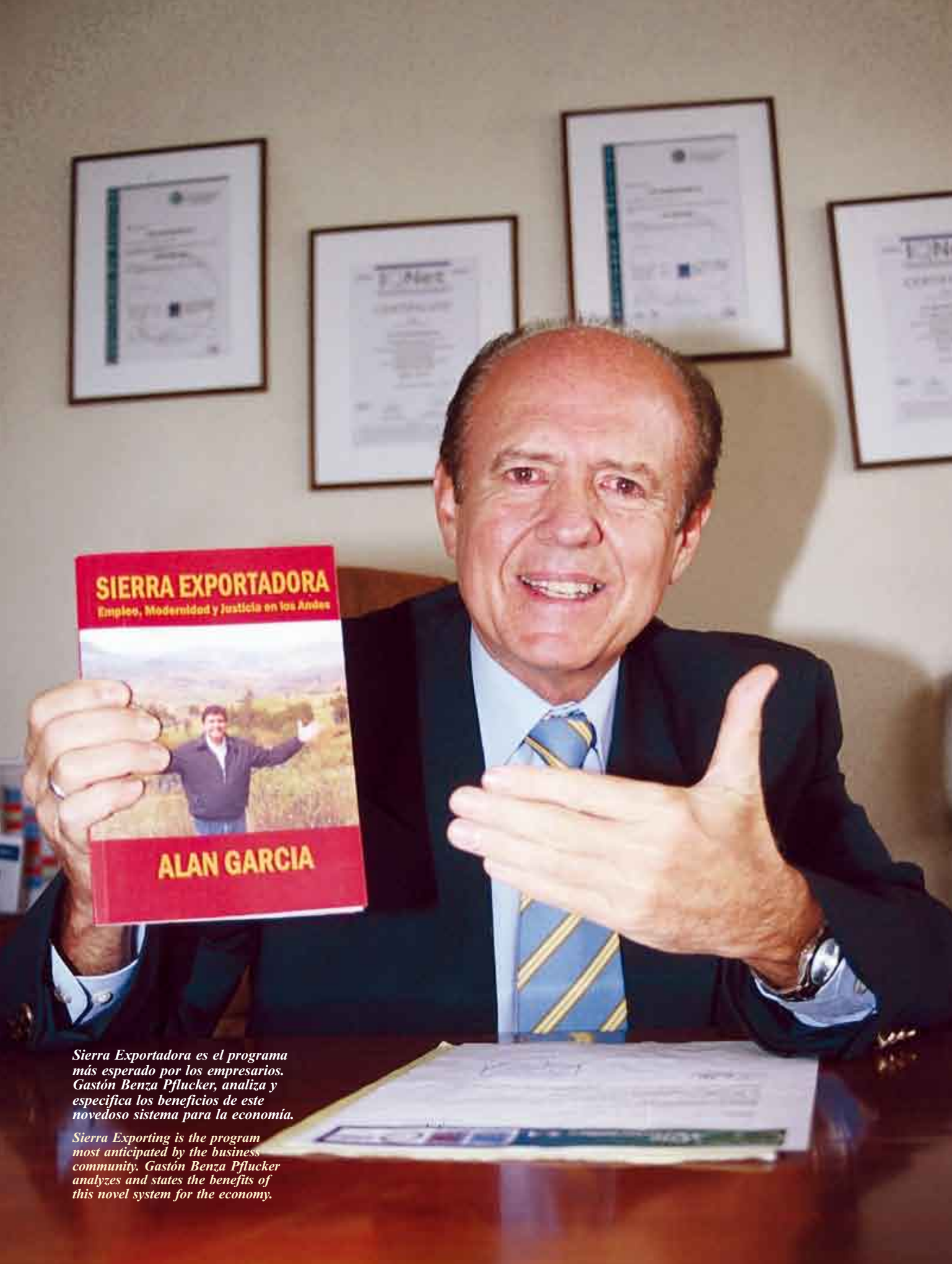
Son 90 proyectos y sólo de aquellos productos que tienen una demanda en el mercado internacional comprobada. Estamos hablando entre ocho y doce proyectos por departamento. Por eso

buscamos la asociación de campesinos.

**¿Cuánto dinero se va a invertir en el programa?**

Muy poco. Estimo que el primer año será alrededor de 25 ó 30 millones de dólares y en todo el proyecto 101 millones de dólares.

*Agricultores tendrán que asociarse para alcanzar beneficios del nuevo programa.  
Agriculturists will have to be associated to receive benefits from the new program.*



*Sierra Exportadora es el programa más esperado por los empresarios. Gastón Benza Pflucker, analiza y especifica los beneficios de este novedoso sistema para la economía.*

*Sierra Exporting is the program most anticipated by the business community. Gastón Benza Pflucker analyzes and states the benefits of this novel system for the economy.*





### ¿De dónde procedería el dinero?

Del presupuesto público. No van a ser más de 20 ó 25 millones de soles, porque hay ofrecimiento y estamos listos para financiamientos que van a venir del Banco Mundial, del Banco Interamericano de Desarrollo, de la Corporación Andina de Fomento, de las cajas rurales y de las cajas municipales. Hay muchísimo financiamiento; incluso, muy por encima de lo que se necesita para el programa.

### ¿Cuáles son los resultados que han proyectado al término del programa?

El plan indica que al final de los cinco años, la sierra debe estar exportando mil millones de dólares y le debe estar dando trabajo, mínimo y de manera directa, a 300 mil personas.

### ¿Se va a ampliar a la selva el programa?

Hemos evaluado que sí pero, después de un año.



*El desarrollo de la agroindustria será el principal objetivo del gobierno.  
The development of agro-industry will be the government's main goal.*

### ¿Con cuántas oficinas contará el programa?

Se abrirán doce oficinas en los doce departamentos de la sierra. En cada una de nuestras oficinas debe haber entre dos y tres personas; además, van a estar asignadas en las oficinas del PRONAMACH (Programa Nacional de Cuencas Hidrográficas), que son 120 en 120 provincias de la sierra. Así que no hay necesidad de crear una infraestructura adicional.

### En seis meses habrán resultados

### ¿Cuándo estaremos viendo los primeros resultados?

Yo creo que en los próximos seis a nueve meses.

### ¿Un TLC con Estados Unidos es beneficioso para Sierra Exportadora?

Va a ayudar. Sin embargo, no es indispensable la ratificación pero sí es conveniente. El Perú está exportando a 180 mercados en el mundo ese es el boom exportador de la costa. Conque exportemos a estos 180, ¿no le parece suficiente? No es que Sierra Exportadora deja de existir si no se firma el TLC.

### La burocracia, la principal traba

### ¿Cuáles son los principales obstáculos que Sierra Exportadora tendrá que sortear?

La traba más importante que tenemos en este momento, es la burocracia.

### ¿A quiénes se refiere exactamente?

Me refiero a todas las dependencias del Estado. La burocracia tiene que entender que esto es importante.

### ¿Ud. siente que no entienden la magnitud del proyecto?

El tema es que cada burócrata defiende su espacio como una forma de defender su poder.

### Evaluaremos trabajar con las ONG

### ¿Van a trabajar con las ONG?

En la medida en que entiendan que hay que desarrollar proyectos productivos rentables de dimensión; en la medida que entren al esquema de Sierra Exportadora, sí. Pero si una ONG me dice vamos a resolver el problema de unas veinte familias en una zona perdida y me voy a gastar 50 mil dólares para pagarle el sueldo a todo el personal de la ONG y puedan, durante 10 meses, tener su sueldo y al final la inversión que se ejecutó en esas familias fue de mil dólares, no lo voy a hacer. Sierra Exportadora no va a avalar eso aunque nos regalen la plata.

### ¿Ud. cree que se han estado aprovechando?

Sí. Es una forma de lucrar con la pobreza. Eso no es justo ni moral.

*With great expectation among agriculturists and with the support of the Aprista government, Sierra Exporting began its operations. In an interview with EXPORTAR, Gastón Benza Pflucker reveals details of Sierra Exporting and warns that it will not permit anyone to profit from the productive projects.*

### What type of businesses will the Sierra Exporting program promote?

*They will be agricultural products, for example, fruits (apples, avocados, peaches, chirimoyas), tara, cochineal, peas, artichokes, and piquillo pepper, among others.*

*All these are products that Peru already exports and are successful when produced*



*Benza Pflucker dice que el campesino recibirá asesoría técnica.  
Benza Pflucker says that the farmer will receive technical assistance.*

*in the sierra. But not only that, Sierra Exporting also contemplates productive projects such as trout, forestry activities, and tourism, as well as handicraft, metal mechanics and jewelry projects.*

### What concrete support will be offered to the farmer?

*Technical assistance to the farmer to increase productivity, training so he knows how to produce, as well as training on packaging, packing, conservation, and storage so that he knows what he must do to be able to export.*

### How many projects we are talking about?

*There are 90 projects, and only in those products that have a proven demand in the international market. We are talking of between eight and twelve projects per department. We are thus looking for the association of farmers.*

### How much money is going to be invested in the program?

*Very little. I estimate that the first year will be around 25 or 30 million dollars, and 101 million dollars during the entire project.*

### Where will the money come from?

*From the public sector budget. This will*

*not be more than 20 or 25 million soles, because there is an offer and we expect financing to come from the World Bank, the Inter-American Development Bank, the Andean Development Corporation, and from rural savings and loan banks and municipal savings and loans. There are a lot of resources, even more than what is needed for the program.*

### How many offices will the program have?

*Twelve offices will be opened in the twelve departments of the sierra. In each of our offices there must be two or three people; in addition, they are going to be assigned in the offices of the PRONAMACH (National Program of Hydrographic River Basins), which are 120 in 120 provinces of the sierra. So there is no necessity to create additional infrastructure.*

### In six months there will be results

*When will we be seeing the first results? I think in next the six to nine months.*

### What are the results that have been projected at the end of the program?

*The plan indicates that at the end of the five years, the sierra must be exporting a billion dollars, and must be giving work, at a minimum and directly, to 300 thousand people.*

### Is the program going to be extended to the jungle?

*We have evaluated that yes, but after a year.*

### An FTA with the United States is beneficial for Sierra Exporting?

*It will help. Its ratification is not indispensable, nevertheless, but it is advisable. Peru is exporting to 180 markets in the world; this reflects the export boom of the coast. And so we export to these 180, doesn't this seem sufficient? It is not like Sierra Exporting ceases to exist if the FTA is not signed.*

### The bureaucracy, the main obstacle

### What are the main obstacles that Sierra Exporting will have to avoid?

*The most important obstacle that we have now is the bureaucracy.*

### Whom exactly are you talking about?

*I am talking about all the dependencies of the State. The bureaucracy must understand that this is important.*

### Do you feel that they don't understand the magnitude of the project?

*The problem is that each bureaucrat defends his space as a way to defend his power.*

### We will evaluate working with the NGOs

### Will they work with the NGOs?

*To the extent that they understand that large, profitable productive projects must be developed; to the extent that they enter into the scheme of Sierra Exporting, yes. But if an NGO says to me that we are going to solve the problem of twenty families in an isolated zone and I am going to spend 50 thousand dollars to pay the salaries of all the personnel of the NGO and they can receive their pay for 10 months and in the end, the investment that was executed by those families was a thousand dollars, I am not going to do it. Sierra Exporting is not going to guarantee that even if they give us the money.*

### Do you think that they have been taking advantage of the situation?

*Yes. It is a way to profit from poverty. That is not right, nor is it moral.*





Presidente Alan García se dirige a la Nación y anuncia medidas económicas.  
President Alan García addresses the nation and announces economic measures.

# Mensaje bajo la lupa

## Message under the magnifying glass

Empresarios y economistas expresan satisfacción por anuncios del presidente García

Businessmen and economists express satisfaction with the announcements of President García

Tras el discurso del presidente Alan García Pérez, parece haberse iniciado una “luna de miel” entre el Gobierno y los empresarios. Por momentos interrumpida, debido a las conversaciones entre el Estado y las mineras en busca de un aporte voluntario.

Sin embargo, en líneas generales, tanto representantes del sector empresarial como economistas apoyan las medidas anunciadas y realizadas por García Pérez.

Y es que para los próximos cinco años se ha prometido priorizar el trabajo conjunto entre el ejecutivo y el sector empresarial por el desarrollo integral del país. Prueba de ello son el anuncio de la implementación de ventanilla única para facilitar el comercio exterior, la Ley de Prudencia y Transparencia Fiscal, la estabilidad de la moneda, la generación de empleo digno, la reforma del Estado, la transparencia de las compras estatales, proyecto de ley para la creación de Sierra Exportadora, el decreto Supremo para que el Banco de la Nación y Cofide otorguen crédito directo a las Pyme y la descentralización del Sistema Nacional de Inversión Pública (SNIP).

### Peñaranda: medidas satisfactorias

En opinión del reconocido economista César Peñaranda, el contenido del mensaje presidencial es satisfactorio, porque apertura expectativas interesantes: “El presidente Alan García está convencido de la conveniencia de la estabilidad macroeconómica”.

Sin embargo, resalta la existencia de temas preocupantes: “Lamento que la inserción del Perú en el comercio exterior fuera un tema ausente. Sólo se habló de la consolidación de la relación con la Comunidad Andina y el MERCOSUR. No hubo ninguna mención de políticas de tratados ni bilateralidad, ni TLC con la Unión Europea ni con los Estados Unidos”.

Asimismo, asegura que a pesar de que las exportaciones son el motor de la eco-

nomía nacional, no se mencionó “Hay que resaltar la reducción y la eliminación de trámites innecesarios en las exportaciones, pero a la vez es indispensable aumentar el nivel de competitividad de las mismas”, comenta.

En opinión del economista Peñaranda, la estabilidad macroeconómica y una adecuada política monetaria, son necesarios pero no suficientes: “Garantizan un mínimo crecimiento clave para atraer inversiones. Existen otros factores fundamentales; como las reformas estructurales.

### ADEX: Necesitamos apoyo

Para el presidente de ADEX, Luis Vega Monteferrri, el mensaje a la Nación fue esperanzador y de alto contenido social: “El presidente Alan García invitó al sec-

tor empresarial a apoyarlo en esa labor; los exportadores aceptamos, pero necesitamos las condiciones necesarias para desarrollar nuestras empresas”.

Para Vega, los temas positivos son los concernientes a la implementación del programa “Sierra Exportadora” las facilidades para la instalación de empresas en zonas geográficas por encima de los 3 500 m.s.n.m., la adquisición de equipos de riego para la agroindustria y la adquisición de sistemas de frío, sumamente importantes para la conservación de la oferta exportable.

### Confiep: Deseamos colaborar

Las palabras del presidente de la Confederación Nacional de Instituciones Empresariales Privadas (CONFIEP), José Miguel Morales, son decisivas al asegu-

rar que su gremio desea colaborar y trabajar de la mano con el Gobierno: “Los empresarios seguiremos contribuyendo al desarrollo sostenible del país a través de las inversiones, la reducción del desempleo y el pago de impuestos”. Manifestó que las tareas primordiales del Gobierno son la reducción de los niveles de pobreza y pobreza extrema, promover el clima de estabilidad necesario para atraer las inversiones, mejorar la seguridad ciudadana y realizar una reforma integral de los sistemas educativo y de salud.

Morales considera que, respaldar la inversión privada manteniendo las reglas claras, genera fuentes de trabajo formales y estables para los peruanos: “La estabilidad en el país es requisito fundamental para atraer las inversiones nacionales y extranjeras”.

Mandatario promete reducción de la pobreza, y la reforma de la educación.  
The Chief Executive promises to reduce poverty and reform education.







The speech of President Alan García Pérez seems to have initiated a “honeymoon” between the Government and the business community. It was interrupted only momentarily by talks between the State and the miners in search of a voluntary contribution.

In general, however, representatives of the business sector as well as economists support the measures announced and undertaken by García Pérez.

During next the five years he has promised to prioritize the joint efforts between the executive and the business sector for the integral development of the country. Proof is in the announcement of the implementation of the unique window to facilitate foreign trade, the Law of Fiscal Prudence and Transparency, the stability of the currency, the generation of dignified employment, State reform, the transparency of the state purchases, the bill for the creation of Sierra Exporting, the Supreme decree for the National Bank and COFIDE to grant direct credit to the Pymes and the decentralization of the National System of Public Investment (SNIP).

#### Peñaranda: Satisfactory Measures

In the opinion of the recognized economist César Peñaranda, the content of the presidential message is satisfactory for its opening of interesting expectations: “President Alan García is convinced of the importance of macroeconomic stability.”

He also assures that, despite exports being the engine of the national economy, this was not mentioned by him “The reduction and the elimination of unnecessary procedures in exporting must be emphasized, but at the same time it is indispensable to increase the level of their competitiveness,” he comments.

Nonetheless, worrisome matters stand out: “I regret that Peru’s insertion through foreign trade wasn’t mentioned. He only spoke of the consolidation of the relation with the Andean Community and the MERCOSUR. There was no mention of treaty policies or bilateral matters, nor of the FTA with the European Union or with the United States.”



César Peñaranda resalta medidas al sector exportador.  
César Peñaranda emphasizes measures for the export sector.

In the opinion of the economist Peñaranda, macroeconomic stability and proper monetary political are necessary but not sufficient: “They guarantee a minimum growth that is key to attracting investments. Other fundamental factors exist, such as structural reforms.

#### ADEX: We Need Support

For the president of ADEX, Luis Vega Monteferrí, the message to the Nation was hopeful and stressed social matters: “President Alan García invited the business sector to support him in that work; we exporters accept, but we require the proper conditions for developing our companies.”

For Vega, the positive matters are those concerning the implementation of the program “Sierra Exporting,” including the facilities for the installation of companies in geographic zones above 3,500 meters, the acquisition of irrigation equipment for agro-industry and the acquisition of cooling systems that are extremely important for the conservation of products for exportation.

#### CONFIEP: We Want to Collaborate

The words of the president of the National Confederation of Private Sector Business Institutions (CONFIEP), José Miguel Morales, are decisive when assuring that his association wants to collaborate and work hand-in-hand with the Government: “The business community will continue contributing to the sustainable development of the country through investments, the reduction of unemployment and the payment of taxes.” He declared that the fundamental tasks of the Government are the reduction of the levels of poverty and extreme poverty, the promotion of a climate of stability that is necessary in order to attract investment, the improvement of citizen security and the integral reform of the systems educative and health.

Morales believes that endorsing private investment by maintaining clear rules generates formal and stable sources of employment for Peruvians: “Stability in the country is a fundamental prerequisite for attracting national and foreign investment.”

**EXPO PESCA  
LIMA - PERÚ**

**Feria Internacional de Pesca y Acuicultura**

**NOVIEMBRE 15 - 17 DE 2007**

**70 % de STANDS YA COMPROMETIDOS**

**Relación de Exhibidores en  
[www.thaiscorp.com](http://www.thaiscorp.com)**

**ORGANIZA:**

**THAIS CORPORATION**  
Tomasal 370 - Monterrico - Lima 33, Perú  
Tel.: 344-4386, 344-4387, 344-4391 • Fax: 344-4389  
[thais@mauta.rcp.net.pe](mailto:thais@mauta.rcp.net.pe) • [www.thaiscorp.com](http://www.thaiscorp.com)

**AUSPICIAN:**

**pesca**  
Revista "Pesca" - Perú

**MUNDO ACUICOLA**  
Periódico "Mundo Acuicola" Chile





*Con la tala ilegal en el país se han deforestado más de ocho millones de hectáreas*  
*With the illegal cutting in the country, more than eight million hectares have been deforested.*

# La madera en debate

## Lumber in debate

*La problemática de las concesiones forestales requiere ser resuelta de manera urgente para la mejor explotación de nuestros recursos*

*The problem of forestry concessions urgently requires a solution for an improved exploitation of our resources*

**E**XPORTAR recogió la versión de dos organismos involucrados en el sector maderero para saber si son sostenibles las concesiones forestales. Rafael Tolmos, presidente de Comité de madereros de Adex y Robert Guimaraez, vicepresidente de La Asociación Interétnica de Desarrollo de la Selva Peruana, dan su punto de vista.

**¿Cuál es su opinión sobre las voces que dicen que las concesiones no han resuelto el tema de tala ilegal, ya que algunas grandes empresas compran madera a empresas pequeñas que obtienen la madera de forma ilegal?**

**-Rafael Tolmos:** El sistema tiene proble-

mas estructurales. Creemos que estos se centran en que la legalidad es tan complicada de aplicar, mientras que la actividad ilegal es totalmente aplicable; esto mina el proceso desde su base. Esto sucede en la economía peruana en general.

**-Robert Guimaraez:** La comisión multisectorial para la lucha contra la tala ilegal hizo un estudio acerca de la problemática. Se ha identificado a los principales involucrados, los circuitos y mercado utilizados por los taladores para transportar y comercializar la madera, las modalidades de blanqueo; y, sin embargo, no ha habido decisión política para erradicar este flagelo. Se deben implementar estrategias que involucren

y fortalezcan las iniciativas organizacionales originadas en comunidades indígenas de la amazonia peruana y así trabajar en forma conjunta con el Estado en la conservación de los recursos forestales.

**El Perú es considerado uno de los países con mayor potencial de bosques en el mundo. ¿Cuál es la forma idónea de frenar las extracciones ilegales?**

**-Rafael Tolmos:** A pesar de ser la novena reserva mundial de bosques, ocupamos el puesto 61 en comercio de productos forestales. Según cifras oficiales, el 95%, aproximadamente, de la destrucción de nuestros bosques, es responsabilidad de la tala ilegal, consecuencia

de la pobreza extrema. Por ello, es imperiosa la necesidad de que el Perú desarrolle una actividad económica forestal a todo nivel, que erradique la pobreza y permita la solución real a la destrucción de nuestros bosques. Para ello, es indispensable el rol del empresariado.

**-Robert Guimaraez:** Las pocas poblaciones de caoba y cedro que todavía hay en la amazonia peruana, están en áreas poco accesibles, donde el Estado no tiene facilidades logísticas para llegar. Sin embargo, cerca a estas áreas se encuentran establecidas poblaciones indígenas a quienes el Estado no involucra para combatir la tala.

**¿Cuál es su opinión respecto a los derechos de concesiones cancelados debido a que las inspecciones realizadas por Osinfor certifican que algunas empresas que tienen alta producción, no han cortado ni un árbol en sus unidades de aprovechamiento?**

**-Rafael Tolmos:** Estamos de acuerdo en que las faltas sean sancionadas ejemplarmente, ya que afectan gravemente a pequeños, medianos y grandes empresarios



Rafael Tolmos.

que trabajan con esfuerzo y legalidad, minimando el proceso. Este es un tema ético y todos los sectores, público y privado, deben unirse para su erradicación.

**-Robert Guimaraez:** Tenemos una mala experiencia con respecto al rol de los gobiernos regionales en el tema de concesiones forestales. Es el proceso que se vivió en Loreto: hasta la fecha, el presidente de la Comisión Ad Doc para las concesiones, no ha respondido a las múl-

*El Perú es el segundo en Sudamérica después de Brasil en poseer la mayor superficie forestal.*

*Peru is the second in South America after Brazil in having the largest forest area.*



tiples denuncias de irregularidades.

**Según estimaciones del Instituto Nacional de Recursos Naturales (INRENA), en el país se han deforestado más de ocho millones de hectáreas. ¿Ustedes creen que las concesiones forestales son sostenibles en el Perú?**

**-Rafael Tolmos:** Estamos seguros que sí son sostenibles, pero urgen ajustes necesarios como el saneamiento del proceso. Es indispensable que la administración pública forestal cumpla las leyes y los plazos establecidos en estas; asimismo, será muy importante aplicar la simplificación administrativa y la descentralización paulatina de los procesos administrativos y, por supuesto, fortalecer el control mediante técnicas selectivas que permitan detectar a los infractores y castigarlos severamente de acuerdo a ley.

**-Robert Guimaraez:** Es urgente descentralizar el país para el manejo sostenible de los recursos naturales en las regiones; sin embargo, la primera tarea es transferir y asegurar las capacidades técnicas y logísticas para ello. Esto es rol del INRENA. Luego, en las regiones, se decidirá si se concesionan o no los bosques.

*EXPORTAR gathered the versions of two organizations involved in the lumber sector to know if the forestry concessions are sustainable. Rafael Tolmos, president of the ADEX Committee of the lumber industry, and Robert Guimaraez, vice-president of the Inter-ethnic Association for the Development of the Peruvian Jungle, give their points of view.*

**What are your opinions of those who say that the concessions have not solved the matter of illegal cutting, since some large companies buy lumber from small companies that obtain it illegally?**

**-Rafael Tolmos:** The system has structural problems. We believe that these are centered in the fact that the law is very difficult to apply, whereas the illegal activity is easily applicable; this undermines the process from its foundation. This happens





in the Peruvian economy in general.

- **Robert Guimaraez:** The multi-sectoral commission for the struggle against illegal cutting conducted a study of the problem. It identified the main people involved, the circuits and markets used by the cutters to transport and sell the lumber, and the modes of hiding their illegal activities, but there has nonetheless been no political decision to eradicate this scourge. Strategies must be implemented that

in order to eradicate poverty and to permit a real solution to the destruction of its forests. The role of the business community is indispensable in this.

- **Robert Guimaraez:** The few stands of mahogany and cedar that still exist in the Peruvian Amazon are in areas of difficult accessibility, where the State lacks the logistical facilities to reach them. Nevertheless, close to these areas there are established indigenous populations



Robert Guimaraez.



Concesiones forestales. ¿Logran la sostenibilidad de las áreas de aprovechamiento forestal?

Forestry concessions. Will they achieve sustainability in the areas of forest utilization?

involve and strengthen organizational initiatives that originate in indigenous communities of the Peruvian Amazon region, and thus work together with the State in the conservation of forestry resources.

Peru is considered one of the countries with the greatest forestry potentials in the world. What is the correct way to stop illegal extraction?

- **Rafael Tolmos:** In spite of having the ninth largest forestry reserve in the world, we are number 61 in the commercialization of forestry products. According to official figures, approximately 95% of the destruction of our forests is due to illegal cutting, a consequence of extreme poverty. For that reason, Peru has an urgent need to develop its forestry economy at all levels

that the State does not involve in combating the cutting.

**What is your opinion on the concession rights that have been cancelled because inspections made by Osinfor certify that some companies with high production have not cut a single tree in their areas of concession?**

- **Rafael Tolmos:** We agree that those at fault receive exemplary sanctions, since they seriously affect small, medium and large businessmen who work hard and legally, and undermine the process. This is an ethical matter, and all the sectors, both private and public, must be united for its eradication.

- **Robert Guimaraez:** We have had a bad experience with respect to the role of

the regional governments in the matter of forestry concessions. This has been the case with Loreto, where to date, the president of the Ad Hoc Commission for the concessions has not responded to multiple denunciations of irregularities.

According to estimates of the National Institute of Natural Resources (INRENA), more than eight million hectares have been deforested in the country. Do you think that the forest concessions are sustainable in Peru?

- **Rafael Tolmos:** We are sure that they are sustainable, but necessary adjustments, such as the sanitation of the process, are urgent. It is indispensable that the public forestry administration obey the laws and the time periods established in them. It will also be very important to apply administrative simplification, gradually decentralize the administrative processes and, by all means, to strengthen controls by means of selective techniques that permit the detection of those who are in violation, as well as their severe punishment according to the law.

- **Robert Guimaraez:** The decentralization of the country is urgent for the sustainable management of the natural resources in the regions; nevertheless, the first task is to transfer and to assure the technical and logistic capabilities for this. This is the role of the INRENA. Then, whether or not concessions will be granted in the forests will be decided in the regions.

# Únete a la Cadena Exportadora

PERÚ PAÍS EXPORTADOR

## XI Semana del Comercio Exterior 2006



### RESULTADOS DE LA VERSIÓN 2005

- ✦ Más de 10,000 visitantes empresariales.
- ✦ 123 Empresas Expositoras.
- ✦ 98 % de satisfacción de expositores.
- ✦ Promedio de 85 contactos comerciales efectivos.
- ✦ 6,2 millones de negocios generados.
- ✦ 3,600 citas realizadas en ruedas de negocios.
- ✦ 10 eventos empresariales complementarios.
- ✦ 3,000 m<sup>2</sup> de área de exhibición.



### XI Salón Internacional de Alimentos y Bebidas, Insumos, Servicios, Maquinaria y Equipos.

Una completa oferta de la industria de alimentos y bebidas: productos finales frescos o perecederos, maquinaria, tecnología de punta, equipos y servicios anexos.

### IV Salón Internacional de Textiles y Confecciones, Servicios, Maquinaria y Equipo, Avíos e Insumos.

La más completa oferta de productos finales, textiles y confecciones, insumos, tecnología, bienes intermedios, maquinaria, equipo y servicios para el sector de mayor proyección en el comercio exterior.



### XI Salón Internacional de Servicios al Comercio Exterior, Banca y Turismo.

La mejor opción en la búsqueda de competitividad en sus operaciones de exportaciones, importaciones, financiamiento y otros servicios; destacados operadores logísticos, proveedores de servicios y tecnología, y empresas financieras del mercado en un solo recinto especializado.



Del 11 al 13 de Octubre 2006  
 Centro de Convenciones del Jockey Plaza  
[www.adexperu.org.pe/sce2006](http://www.adexperu.org.pe/sce2006)





Comida peruana deleita paladares extranjeros y se presenta en feria para incursionar en nuevos mercados.  
Peruvian food delights foreign palates and is displayed in fairs to penetrate new markets.

# Conquistando paladares

## Conquering palates

Gastronomía peruana, excelente trampolín para industria de alimentos

Peruvian gastronomy, an excellent springboard for the food industry

“El intercambio cultural ocurrido durante 200 años de migraciones, desarrolló una mixtura de ingredientes que enriquecieron nuestros platos, que son sencillos sin dejar de ser sublimes. Las mejores comidas del mundo son sencillas, ahí está la clave”, señala Pedro Miguel Schiaffino, cocinero y propietario del restaurante Malabar.

Con 12 años de experiencia en la cocina internacional, Schiaffino es considerado uno de los mejores chefs nacionales. Durante sus viajes culinarios fue testigo del potencial de nuestra gastronomía

frente a la extranjera, pues somos un país rico en biodiversidad y microclimas. Esto hace que nuestra comida sea especial y diferente al resto del mundo.

### Sazón de exportación

Según ADEX, la exportación de partidas referidas a la gastronomía peruana, se incrementó en 39% durante el primer semestre del año, alcanzando US\$ 1 384 mil, cifra mayor al 2005, donde en similar periodo se obtuvieron 997 mil 423 dólares.

Ecuador y Colombia son los principales mercados de platillos como arroz con pollo, cau cau, chupe de camarones con-

gelados, ceviche, entre otros. Estos productos son exportados en diferentes presentaciones: deshidratados, enlatados y congelados.

Para Guillermo Zariquiey Guillot, coordinador de los comités consultivos de la Comisión de Promoción del Perú PromPerú, la exportación de nuestra gastronomía debe abarcar chefs, restaurantes e ingredientes.

En tal sentido, es necesario identificar cuáles son los productos de bandera y transportarlos en excelentes condiciones, pues un plato peruano está consti-

tuido en 80% de ingredientes.

### Por la corona culinaria

En los últimos tres años, la comida peruana a sido apreciada por paladares extranjeros, por la armonía de sabores e ingredientes únicos. “El sector culinario se mueve en base a modas y esperamos que la próxima sea nuestra cocina”, señala el funcionario de PromPerú.

Para Schiaffino la labor no debe concentrarse en ser la comida de moda, sino en convertirla en la mejor del mundo de aquí a cien años.

“Somos un país gastronómicamente joven. Colocarnos como los mejores del mundo es un trabajo progresivo. A los franceses les tomó 150 años obtener una alta reputación culinaria. De nada sirve estar de moda por cinco años y después ser olvidados”, dice el chef.

“Cultural exchange took place during 200 years of migration, developing a mixture of ingredients that enriched our plates, which are simple without preventing them from being su-

La presentación de platillos con productos típicos, son apreciados en el exterior.

The presentation of dishes with typical products is much appreciated in foreign countries.



blime. The best meals in the world are simple, that is the key,” indicates Pedro Miguel Schiaffino, cook and proprietor of the Malabar restaurant.

With 12 years of experience in international cooking, Schiaffino is considered one of the best chefs in Peru. During his culinary trips, he has seen the potential of our gastronomy among foreigners, because we are a country rich in biodiversity and microclimates. This results in our food being special and different from the rest of the world.



### Season of Exporting

According to ADEX, the export of items related to Peruvian gastronomy increased by 39% during the first semester of this year, reaching US\$ 1,384,000, an amount greater than in 2005, when US\$ 997,423 worth was sold during a similar period.

Ecuador and Colombia are the main markets for dishes such as chicken with rice, cau cau, shrimp chowder, ceviche, and others. These products are exported in various forms: dehydrated, canned and frozen.

For Guillermo Zariquiey Guillot, coordinator of the consultative committees of the Commission for the Promotion of Peru, PromPerú, the export of our foods must include chefs, restaurants and ingredients.

Thus national products must be identified and transported in excellent condition, because 80% of a Peruvian dish lies in the quality of the ingredients.

### For the Culinary Crown

Over the past three years, Peruvian food has come to be appreciated by foreign palates for the harmony of flavors and for unique ingredients. “The culinary sector moves on the basis of fashion, and we hope that the next fashion is our cuisine,” indicates the PromPerú official.

According to Schiaffino, efforts should not be concentrated on becoming the cuisine of fashion, but in turning Peruvian cuisine into the best in the world during the next hundred years.

“We are a country that is young in terms of gastronomy. To situate us as the best in the world is a gradual effort. The French took 150 years to achieve a high culinary reputation. To be in fashion for five years and later be forgotten is not useful,” says the chef.





## Receta para el éxito

### Prescription for Success

La presencia de nuestros chefs y el incremento de restaurantes peruanos en el extranjero, son los principales embajadores gastronómicos. Asimismo, la participación en los principales festivales de cocina mundial, como Madrid Fusión, constituye la vitrina perfecta para promocionar nuestra sazón.

Uno de los productos que puede impulsar

cambiar productos y fomentar el enriquecimiento de las culturas culinarias.

Más de 400 empresas provenientes de 28 países latinoamericanos, podrán ofrecer a más de 15 mil potenciales compradores mayoristas de la región, productos como frutas, verduras, cárnicos, embutidos, licores, productos del mar, alimentos preparados, entre otros.

*The presence of our chefs and the increase in Peruvian restaurants abroad are the main gastronomic ambassadors. Participation in the major festivals of international cuisine, such as Madrid Fusion, also constitutes the perfect display case for promoting our outstanding cuisine.*

*One of the products that can impel our gastronomy even further and become the perfect companion of each dish is pisco. Schiaffino and Zariquiey coincide in their indication that this combination will result in a double winner. If the world relates the Mexican taco to tequila, our goal will be ceviche-pisco.*

*Another opportunity to display our food products will occur during the first Latin American Food Show (LAFS) from September 7th to the 9th in Cancún, Mexico. The goal is to create a regional block with all the countries of Latin America in order to exchange products and foster the enrichment of the culinary cultures.*

*More than 400 companies from 28 Latin American countries will be able to offer products such as fruits, vegetables, meat, cold cuts, liquors, seafood products, prepared foods, among others, to more than 15 thousand potentials wholesale buyers from the region.*

*"Exhibitors and buyers will have a business center where they will receive advice in matters of imports and exports as well as financing," says Armando Zenteno, general director of Latin American Fairs (FLATS).*

#### -Fact In the U.S.

*The Epcot International Food and Wine Festival will be held from October 19th to the 31st in Orlando Florida. PromPerú will take the best Peruvian chefs there.*



aún más nuestra gastronomía y convertirse en el compañero perfecto de cada platillo, es el pisco. Schiaffino y Zariquiey coinciden en señalar que ambas combinaciones serán la dupla ganadora. Si en el mundo el taco mexicano es relacionado con el tequila, nuestra meta será ceviche-pisco.

De otro lado, una oportunidad para presentar nuestros productos alimenticios se dará durante el primer Latin American Food Show (LAFS), del 7 al 9 de setiembre, en Cancún, México. El objetivo es crear un bloque regional con todos los países de Latinoamérica, inter-

"Expositores y compradores contarán con un centro de negocios donde recibirán asesoría en temas de importaciones y exportaciones, así como de financiamiento", señala Armando Zenteno, director general de Ferias Latinoamericanas (FLATS).

#### -Dato En EEUU

Del 19 al 31 de octubre, en Orlando, Florida, se desarrollará el festival gastronómico Epcot International Food and Wine Festival, donde PromPerú llevará a los mejores chefs peruanos.

# LA MEJOR VITRINA PARA REALIZAR BUENOS NEGOCIOS

**FERIA DE TURISMO,  
GASTRONOMÍA Y  
ENTRETENIMIENTO**

**22, 23 y 24 setiembre de 2006  
Vértice del Museo de la Nación**

**82%  
DE STANDS  
VENDIDOS  
SEPARA TU STAND  
YA!!**

**www.camaralima.org.pe/turisperu**  
Información del evento, Participantes y Estadísticas de los tres sectores

Informes: Cámara de Comercio de Lima

Av. Gregorio Escobedo 396- Jesús María / Tel.: 463-3434 anexo: 795, 797, 794 / 463-0346 / 463-0319

Email: turisperu@camaralima.org.pe





Desde hace nueve años, las empresas exportadoras peruanas e importadoras norteamericanas, europeas y latinoamericanas se reúnen en el Perú para celebrar la fiesta de la moda, a través de la feria Perú Moda, que congrega a los sectores confecciones, calzado y joyería del mercado nacional.

Igor Rojas, gerente del sector textil, confecciones y accesorios de Prompex, refiere que Perú Moda es una de las vitrinas más importantes del empresario peruano, que se posiciona en el calendario ferial internacional de la industria de la moda.

Este evento es organizado por la Comisión para la Promoción de Exportaciones (Prompex), junto a los ministerios de Comercio Exterior y Relaciones Exteriores, la Asociación de Exportadores (ADEX), la Cámara de Comercio de Lima (CCL) y La Sociedad Nacional de Industrias (SNI).

Según estimados de Prompex, este año la feria PERÚ MODA contó con la participación de 420 representantes de las principales compañías de la industria de la moda y decoración, de los cuales el 45% corresponde a compradores de los mercados estadounidense y canadiense, 38% de América Latina, 13% de la Unión Europea, 2% de Asia y 2% de otros. Respecto del total de empresas peruanas, 253 fueron de Lima y 51 de regiones, el 95% fueron PYMEs.

“Tenemos empresas pequeñas, medianas y grandes que se encuentran integradas y producen desde hilados hasta confecciones y acabados. El mercado continúa en crecimiento, pues el 2005 lo cerramos con más de US\$1 278 millones de dólares en exportaciones de textiles y confecciones”, sostiene Rojas.

Entre los principales compradores internacionales que asistieron al evento, destacaron Mast Industries, JC Penny, Ashworth, Sara Lee, Jockey, Forsyth, VF Corp, Charity y CMN Internacional, de Estados Unidos; Maison Simon y Le Chateau, de Canadá; Le Bon Marche, de Francia; Palacio de Hierro, de México;

# Moda peruana se impone

## Peruvian fashion prevails

*Feria Perú Moda impulsa la oferta peruana de la industria textil en América Latina y Europa*

*Peru Fashion fair impels the Peruvian textile industry's offerings to Latin America and Europe*



*Confecciones peruanas desfilan ante pasarelas internacionales. Peruvian garments are shown on international fashion show runways.*



*Igor Rojas resalta el trabajo de las empresas en la producción de insumos para la industria de textil y de confecciones.*

*Igor Rojas emphasizes the work of the companies in the production of inputs for the textile and garment industry.*

Wall Luxury y Monsoon, de Inglaterra; Fummel + Kram, de Alemania, entre otros.

Asimismo, Prompex señala que el 64% de compradores visitó por primera vez el Perú y el 96% del total identificaron nuevos productos. Igualmente, la mayoría se mostró muy satisfecha por la organización del evento y la oferta exportable exhibida, por lo que esperan volver en las siguientes ediciones.

Actualmente, nuestro país le ofrece al mundo una amplia gama de productos elaborados con técnicas y diseños que se nutren de su pasado y se perfeccionan con el paso del tiempo.

### PERU MODA 2007

El próximo año se estará realizando la décima edición de PERÚ MODA, que se desarrollará del 25 al 27 de abril. En este sentido, ya se ha iniciado la campaña de difusión en el exterior en ferias reconocidas como Magic y Material World, en EEUU., y la feria Pret a Porter, de Francia. Asimismo, se estará iniciando una campaña de difusión en los principales medios como California Apparel News y en portales web especiali-

*For the past nine years, Peruvian exporting companies and North American, European and Latin American importing companies have been meeting in Peru to celebrate fashion through the Peru Fashion fair, which brings together the garment, footwear and jewelry sectors from the Peruvian marketplace.*

*Igor Rojas, manager of the textile, garment and accessories sector of Prompex, states that Peru Fashion is one of the most important display cases for the Peruvian businessman who wishes to position himself in the fashion industry's international fair calendar*

*This event is organized by the Export Promotion Commission (Prompex), together with the ministries of Foreign Trade and Foreign Relations, the Exporters Association (ADEX), the Lima Chamber of Commerce (CCL) and the National Industrial Society (SNI).*

*According to the estimates of Prompex, 420 representatives of the major companies of the fashion and decoration industry participated this year in the PERU FASHION fair, 45% of which correspond to buyers from the American and Canadian markets, 38% from Latin America, 13% from the European Union, 2% from Asia and 2% from others. With respect to the Peruvian companies, 253 were from*



*Moda peruana se complementa con artículos de cuero como carteras y otros accesorios.*

*Peruvian fashion designs are complemented by leather articles such as handbags and other accessories.*





Desde hace nueve años, las empresas exportadoras peruanas e importadoras norteamericanas, europeas y latinoamericanas se reúnen en el Perú para celebrar la fiesta de la moda, a través de la feria Perú Moda, que congrega a los sectores confecciones, calzado y joyería del mercado nacional.

Igor Rojas, gerente del sector textil, confecciones y accesorios de Prompex, refiere que Perú Moda es una de las vitrinas más importantes del empresario peruano, que se posiciona en el calendario ferial internacional de la industria de la moda.

Este evento es organizado por la Comisión para la Promoción de Exportaciones (Prompex), junto a los ministerios de Comercio Exterior y Relaciones Exteriores, la Asociación de Exportadores (ADEX), la Cámara de Comercio de Lima (CCL) y La Sociedad Nacional de Industrias (SNI).

Según estimados de Prompex, este año la feria PERÚ MODA contó con la participación de 420 representantes de las principales compañías de la industria de la moda y decoración, de los cuales el 45% corresponde a compradores de los mercados estadounidense y canadiense, 38% de América Latina, 13% de la Unión Europea, 2% de Asia y 2% de otros. Respecto del total de empresas peruanas, 253 fueron de Lima y 51 de regiones, el 95% fueron PYMEs.

“Tenemos empresas pequeñas, medianas y grandes que se encuentran integradas y producen desde hilados hasta confecciones y acabados. El mercado continúa en crecimiento, pues el 2005 lo cerramos con más de US\$1 278 millones de dólares en exportaciones de textiles y confecciones”, sostiene Rojas.

Entre los principales compradores internacionales que asistieron al evento, destacaron Mast Industries, JC Penny, Ashworth, Sara Lee, Jockey, Forsyth, VF Corp, Charity y CMN Internacional, de Estados Unidos; Maison Simon y Le Chateau, de Canadá; Le Bon Marche, de Francia; Palacio de Hierro, de México;

# Moda peruana se impone

## Peruvian fashion prevails

*Feria Perú Moda impulsa la oferta peruana de la industria textil en América Latina y Europa*

*Peru Fashion fair impels the Peruvian textile industry's offerings to Latin America and Europe*



*Confecciones peruanas desfilan ante pasarelas internacionales. Peruvian garments are shown on international fashion show runways.*



*Igor Rojas resalta el trabajo de las empresas en la producción de insumos para la industria de textil y de confecciones.*

*Igor Rojas emphasizes the work of the companies in the production of inputs for the textile and garment industry.*

Wall Luxury y Monsoon, de Inglaterra; Fummel + Kram, de Alemania, entre otros.

Asimismo, Prompex señala que el 64% de compradores visitó por primera vez el Perú y el 96% del total identificaron nuevos productos. Igualmente, la mayoría se mostró muy satisfecha por la organización del evento y la oferta exportable exhibida, por lo que esperan volver en las siguientes ediciones.

Actualmente, nuestro país le ofrece al mundo una amplia gama de productos elaborados con técnicas y diseños que se nutren de su pasado y se perfeccionan con el paso del tiempo.

### PERU MODA 2007

El próximo año se estará realizando la décima edición de PERÚ MODA, que se desarrollará del 25 al 27 de abril. En este sentido, ya se ha iniciado la campaña de difusión en el exterior en ferias reconocidas como Magic y Material World, en EEUU., y la feria Pret a Porter, de Francia. Asimismo, se estará iniciando una campaña de difusión en los principales medios como California Apparel News y en portales web especiali-

*For the past nine years, Peruvian exporting companies and North American, European and Latin American importing companies have been meeting in Peru to celebrate fashion through the Peru Fashion fair, which brings together the garment, footwear and jewelry sectors from the Peruvian marketplace.*

*Igor Rojas, manager of the textile, garment and accessories sector of Prompex, states that Peru Fashion is one of the most important display cases for the Peruvian businessman who wishes to position himself in the fashion industry's international fair calendar*

*This event is organized by the Export Promotion Commission (Prompex), together with the ministries of Foreign Trade and Foreign Relations, the Exporters Association (ADEX), the Lima Chamber of Commerce (CCL) and the National Industrial Society (SNI).*

*According to the estimates of Prompex, 420 representatives of the major companies of the fashion and decoration industry participated this year in the PERU FASHION fair, 45% of which correspond to buyers from the American and Canadian markets, 38% from Latin America, 13% from the European Union, 2% from Asia and 2% from others. With respect to the Peruvian companies, 253 were from*



*Moda peruana se complementa con artículos de cuero como carteras y otros accesorios.*

*Peruvian fashion designs are complemented by leather articles such as handbags and other accessories.*





Lima and 51 from the regions, while 95% were PYMEs.

"We have small, medium and large companies that are integrated, whose products range from thread to garments and finishings. The market continues to grow; we closed 2005 with more of US\$ 1,278 million dollars in textile and garment exports," Rojas maintains.

Outstanding among the major international buyers that attended the event were Mast Industries, JC Penny, Ashworth, Sara Lee, Jockey, Forsyth, VF Corp, Charity and CMN International, from the United States; Maison Simon and Le Chateau, from Canada; Le Bon Marche, from France; Palacio de Hierro, from Mexico; Wall Luxury and Monsoon, from England; Fummel + Kram, from Germany, among others.

Prompex also indicates that 64% of the buyers visited Peru for the first time, and 96% of them identified new products. The majority were very satisfied with the organization of the event and the export products that were exhibited, for which they hoped to return for future fairs.

Currently, our country offers the world an ample product range elaborated with techniques and designs that are strengthened and improved with the passage of time.

#### PERU FASHION 2007

Next year the tenth edition of PERU FASHION will be held from April 25th to 27th. The campaign of overseas diffusion has already begun in recognized fairs such as Magic and Material World, in the U.S., and the Pret a Porter fair, in France. A campaign of diffusion will also be beginning in the principal media outlets such as California Apparel News and in specialized internet portals. The visits of buyers from the United States, the European Union and Latin America were achieved this year, as well as the diffusion of Peruvian technology, inputs and traditional methods of the garment makers. The goal for next year is to enter new markets and generate greater sales.



Prendas con algodón peruano son muy cotizadas.

Garments made with Peruvian cotton are in great demand.

## Lideran exportaciones textiles

### Textile exports in the lead

Las empresas Devanlay Perú y Textimax lideraron en los cinco primeros meses del año las exportaciones del sector textil en el país, informó la Sociedad de Comercio Exterior (Comex Perú).

Devanlay exportó en dicho período por US\$37 millones, registrando un incremento de 18,2% respecto al mismo pe-

riodo de 2005, cuando alcanzó los US\$31,3 millones.

Por su parte, Textimax se ubica en el segundo lugar con US\$34,3 millones, retorciendo respecto a la cifra de enero a mayo del año pasado (US\$36 millones) en 4,7%.

En tercero, cuarto y quinto lugar están

Topy Top, Sudamericana de Fibras y Diseño y Color, con US\$32,5 millones, US\$20,5 millones y US\$19,7 millones, respectivamente, lo que representó en el primero una caída de 1%, en el segundo un crecimiento de 4,6% y en el último un descenso de 31,5% en sus momentos exportados.

Textil San Cristóbal fue el sexto mayor exportador con US\$17,5 millones, reportando una caída de 3%; mientras que en séptimo lugar se ubicó Industrias Nettelco con exportaciones por US\$17,28 millones, 6,3% más que lo exportado en los primeros cinco meses de 2005. El octavo lugar correspondió a Cotton INIT, que exportó textiles por US\$16,5 millones, entre los meses de enero y mayo del presente año, 20,7% más que el año pasado.

Finalmente, Textil del Valle y Michell y Cía. Ocuparon los puestos nueve y diez con exportaciones por un valor de US\$15,6 millones y US\$13,8 millones, reportando el primero una caída de 7,5% y el segundo un avance de 17,5%.

Las exportaciones totales de textiles entre enero y mayo de este año, fueron

La prendas de alpaca son las más admiradas.

Alpaca garments are very popular.



de US\$543,21 millones, lo cual representó un aumento de 10,8% respecto al mismo período del año 2005.

Devanlay Peru and Textimax have been leading exports in the textile industry in Peru for the first five months of this year; according to the Foreign Trade Society (Comex Peru).

Devanlay exported US\$37 million in that period, recording a growth of 18.2% compared with the same period in 2005, when it sold US\$31,3 million to foreign markets.

Textimax, meanwhile, ranks second with exports totaling US\$34,3 million, although this is a 4,7% drop from its January-May exports in 2005 of US\$36 million.

In third, fourth and fifth places are Topy Top, Sudamericana de Fibras, and Diseño y Color; with US\$32,5 million, US\$20,5 million and US\$19,7 million, respectively, in exports during the January-May period. This has meant a 1% fall for Topy Top, a growth of 4,6% for Sudamericana, and a sharp drop of 31,5% in the case of Diseño y Color.

Textil San Cristobal was the sixth ranking textile exporter with US\$17,5 million, a 3% drop from last year, while Industrias Nettelco ranked seventh with exports at US\$17,3 million, which a 6,3% increase over its exports in the same period in 2005. Eight place corresponds to Cotton INIT, which exported US\$16,5 million in textiles between January and May this year; a 20,7% increase over last year.

Lastly, Textil del Valle and Michell y Cia. ranked ninth and tenth, with exports of US\$15,6 million and US\$13,8 million, respectively, with Textil del Valle recording a 7,5% drop from the same period in 2005 and Michell y Cia. showing a growth of 17,5%.

Total textile exports between January and May this year were US\$ 543,2 million, showing a 10,8% increase over the same period in 2005.



Con más de 10 años de experiencia, ofreciendo productos que combinen:

Calidad,  
Moda y  
Comodidad



Puntos de venta: • Av. Conquistadores 645 - San Isidro  
• Centro Comercial Caminos del Inca - Fila 19 - Surco  
Fabrica: Av. Bolívar 909 Pueblo Libre • Tel.: 460-1602  
Fax: 261-0794 • Email: info@confeccionestueros.com  
Web: www.confeccionestueros.com



Creaciones Chavin es una empresa dedicada a la producción de tejido y confección de prendas de vestir para niños y adultos.



Contamos con una planta de producción implementada con maquinarias modernas, personal altamente capacitado y calificado, capaz de desarrollar el producto más exigente tanto para el mercado internacional y nacional, teniendo como objetivo lograr la calidad total para nuestros productos.

En nuestras líneas fabricamos todas las calidades de materiales como: alpaca, algodón, acrílico, pima y otros. Cada una de nuestras prendas pasa por un estricto control de calidad.

Jr. Mil Amara 179 Urb. Santa Isabel Carabaylla,  
Lima 06 - Perú • Telefax: (511) 543-5323  
E-mail: creacioneschavin@hotmail.com  
www.creacioneschavin.com





La moda está de fiesta. Y es que del 28 al 31 de agosto, en Las Vegas, Estados Unidos, se realizará el Magic Marketplace, la feria internacional más importante, variada y grande de la industria de la moda.

Esta reúne a compradores y proveedores de confecciones y accesorios para hombres, mujeres y niños. Asimismo, miles de visitantes de boutiques, casas de moda, tiendas de almacén y grandes cadenas internacionales se dan cita en la búsqueda de nuevos productos y nuevos negocios.

En este sentido, diez empresas peruanas han sido calificadas por Prompex, para participar en el evento, debido a que cuentan con capacidad de producción a gran escala, desarrollo de producto y diseño, así como también con ventajas competitivas que las distinguen de sus similares, que se basan en el aporte de valores agregados y el uso del algodón pima en la fabricación de las diversas líneas de productos. Los productos estrella del Perú en el exterior son los polos o 't-shirt' y las camisas de algodón pima.

Las compañías calificadas por Prompex son Limatex, Creditex, Textil Multiprendas Andinas, LIVES, Textiles Camones, Teditex, FIGI'S Internacional CO, CITE Camélidos Sudamericanos, Maratex y You Too.

Por otro lado, es importante mencionar que el Perú participa por séptima vez en Magic que se realiza con frecuencia se-

Ángela Reyes, de Prompex.  
Ángela Reyes, of Prompex.



Empresas peruanas participan por séptima vez exponiendo sus productos.  
Peruvian companies participate for the seventh time, exhibiting their products.

## Perú en la feria Magic

### Peru in the Magic Fair

Compradores y proveedores de confecciones se reúnen en importante evento internacional

Garment buyers and suppliers meet in an important international event

mestral en la Zona Sourcing – ODM - Premium, área de la feria en la que es competitiva. Así, es considerado en el mercado internacional como un país proveedor de excelentes productos de exportación, elaborados sobre fibras lujosas: algodón pima, tangüis y alpaca, las cuales cuentan con diseño y calidad. Esto genera una diferenciación frente a otros mercados.

“Contamos con la participación de nuevas compañías con potencial exportador

y empresas que apuestan de manera reiterada en esta feria, debido al nivel de importadores que se logran captar y por el hecho de consolidar y fortalecer su presencia en mercados como el americano, que se muestra mucho más interesante actualmente, por la expectativa por el tema del TLC y además por la oportunidad que esta Feria ofrece de acceder a nuevos mercados” manifiesta Ángela Reyes, asistente de la gerencia del Sector Textil, Confecciones y Accesorios de Prompex.

### Intercambio comerciales

El Magic Marketplace será una oportunidad única para realizar contactos y ver las nuevas tendencias que marca la moda. Ningún otro evento brindará un panorama tan amplio del mercado de la indumentaria y sus accesorios, en un mismo lugar y en tan sólo cuatro días.

“Nosotros, a diferencia de otros países de la región, somos reconocidos por los compradores extranjeros como un país que da valor agregado a sus productos y servicios”, enfatiza la ejecutiva, quien además señala que “ahora las empresas evalúan la capacidad de innovación de ofrecer productos diferenciados, con un diseño y desarrollo íntegro del producto”.

Reyes afirma que en la exposición participarán importantes ejecutivos de la industria de la moda, cerca de 95 mil visitantes, 3300 expositores de 80 países, más de 500 marcas y 20 000 líneas de productos.

De otro lado, es importante destacar que las proyecciones de versión tras versión han registrado un crecimiento sostenido. En febrero del 2005, estas fueron de 8 millones 400 mil entre las diez empresas participantes. Para este año, se prevé un incremento o mantener la cifra.

*Fashion is being celebrated. From August 28th to the 31st, in Las Vegas Nevada, the United States, Magic Marketplace, the most important, varied,*

*En el Magic Marketplace también se exhiben accesorios de la moda. In the Magic Marketplace fashion accessories are also exhibited.*



Exportaciones del Sector Textil No Tradicional				
<i>Exportation of Non-Traditional Textile</i>				
(US\$ Millones FOB)				
<i>Millions of US Dollars - FOB</i>				
Producto <i>Product</i>	Enero - Junio		/ January - June	
	2005	2006	Var %	Cont %
			<i>% Change</i>	<i>% of Total</i>
T-shirts de punto de algodón <i>Cotton knit T-shirts</i>	160,8	170,3	5,9	25,4
Camisas de punto para hombres o niños, de algodón <i>Cotton knit shirts for men or boys</i>	109,1	116,3	6,6	17,4
Camisas de punto para mujeres o niñas, de algodón <i>Cotton knit shirts for women or girls</i>	57,4	56,2	-2,1	8,4
Otras confecciones de punto de algodón <i>Other cotton knit garments</i>	26,4	44,2	67,5	6,6
Suéteres de punto de algodón <i>Cotton knit sweaters</i>	37,2	30,6	-17,8	4,6
<b>SUB TOTAL</b> <i>SUB-TOTAL</i>	<b>390,9</b>	<b>417,6</b>	<b>6,8</b>	<b>62,4</b>
Otros <i>Other</i>	201,0	251,9	25,3	37,6
<b>TOTAL</b> <i>TOTAL</i>	<b>591,9</b>	<b>669,5</b>	<b>13,1</b>	<b>100</b>

Fuente: SUNAT. Elaboración: PROMPEX Source: SUNAT. Prepared by: PROMPEX

*and largest international fair of the fashion industry will be held.*

*This brings together buyers and suppliers of garments and accessories for men, women and children. Thousands of visitors from boutiques, fashion houses, department stores and large international chains meet in search of new products and new business.*

*Prompex has qualified ten Peruvian companies to participate in the event, given their, large-scale production*

*capacity, product development and design, as well as with competitive advantages that distinguish them from their competitors, based on the contribution of value added and the use of pima cotton in the manufacture of a variety of product lines. The star products of Peru in foreign markets are polos or t-shirts and shirts of pima cotton.*

*The companies qualified by Prompex are Limatex, Creditex, Textil Multiprendas Andinas, LIVES, Textiles Camones, Teditex, FIGI'S Internacional CO, CITE Camélidos Sudamericanos, Maratex and You Too.*

*It is also important to mention that Peru is participating for the seventh time in Magic, which is held twice a year, in the Sourcing - ODM - Premium Zone, an area of the fair that is highly competitive. Thus, Peru is considered in the international market as a country that supplies excellent export products that are elaborated of luxurious fibers, such as Pima and tangüis cotton and alpaca, and with design and quality. This generates a differentiation from other markets.*

*“We count on the participation of new companies with export potential and*

*and largest international fair of the fashion industry will be held.*

*It is also important to mention that Peru is participating for the seventh time in Magic, which is held twice a year, in the Sourcing - ODM - Premium Zone, an area of the fair that is highly competitive. Thus, Peru is considered in the international market as a country that supplies excellent export products that are elaborated of luxurious fibers, such as Pima and tangüis cotton and alpaca, and with design and quality. This generates a differentiation from other markets.*

*“We count on the participation of new companies with export potential and*





companies that repeatedly bet on this fair due to the level of importers that they are able to attract, and in order to consolidate and strengthen their presence in markets such as the American, which is much more interesting now due to the expectations for the FTA and also for the opportunity that this Fair offers to access new markets," declares Ángela Reyes, assistant to the manager of the Textile, Garment and Accessories Sector of Prompex.

**Commercial Exchange**  
The Magic Marketplace will be a unique

opportunity to make contacts and to see the new fashion trends. No other event will offer such a wide panorama of the clothing and accessories market in one place and during only four days.

"Unlike other countries of the region, we are recognized by foreign buyers as a country that offers value added to its products and services," the executive emphasizes, who also indicates that "now the companies evaluate the capability for innovation, to offer differentiated products, with a design and the complete development of the product."

Reyes affirms that important fashion industry executives will participate in the exhibition, a total of almost 95 thousand visitors, and 3,300 exhibitors from 80 countries, more than 500 brands and 20,000 product lines.

It must also be emphasized that the sales projections have registered a sustained growth from one fair to the next. In February 2005, they were US \$8,400,000 among the ten participating companies. This year, this figure is expected to be maintained or increased.

## Incrementan ventas los productos textiles

### Textile Product Sales Increase

En el primer semestre del año, las ventas externas del sector textil – confecciones crecieron en 13,1%, en relación al mismo periodo del año anterior, que alcanzó los US\$ 669,5 millones, informó Igor Rojas, gerente del Sector Textil, Confecciones y Accesorios de Prompex.

De los 92 mercados de destino a los que se dirigió el sector, los de mayor importancia fueron Estados Unidos (60,6% de participación), Venezuela (9,6%), Chile (3,5%), Ecuador (2,6%) y Colombia (2,6%).

Entre enero y junio, los t-shirts de algodón fueron el principal producto de exportación del sector con US\$ 170,3 millones (25,4% de participación sectorial). Este producto se dirigió a 61 mercados, uno más que los registrados en 2005, destacando Estados Unidos (80,9%), Venezuela (8,5%), España (1,9%), Canadá (1,7%) y Chile (1,4%).

Las camisas de punto de algodón para hombres y niños fue el segundo producto de exportación del sector con US\$ 116,3 millones de ventas en el primer semestre, 6,6% más que similar periodo de 2005.

Este producto se dirigió a 44 mercados,

uno más que los registrados en 2005, destacando Estados Unidos (81,1% de participación), Alemania (4%), Francia (3,8%), México (2%) y Países Bajos (1,4%).

Las camisas de punto de algodón para mujeres y niñas fue el tercer producto de exportación del sector con US\$ 56,2 millones de ventas en el primer semestre del año, 2,1% menos que similar periodo de 2005.

Estos productos se dirigieron a 39 mercados, dos menos que los registrados en el 2005, destacando Estados Unidos (80,3%), Venezuela (10,9%), México (2%), Reino Unido (1,3%) y España (1%).

*In the first semester of the year, the foreign sales of the textile – garment sector grew by 13.1%, compared to the same period in the previous year, reaching US\$ 669.5 million, according to Igor Rojas, manager of the Textile, Garment and Accessories Sector of Prompex.*

*Of the sector's 92 destination markets, the most important were the United States (60.6%), Venezuela (9.6%), Chile (3.5%), Ecuador (2.6%) and Colombia (2.6%).*

*Between January and June, cotton t-shirts were the sector's major export product, with US\$ 170.3 million (25.4% of the sector total). This product went to 61 markets, one more than in 2005, with emphasis on the United States (80.9%), Venezuela (8.5%), Spain (1.9%), Canada (1.7%) and Chile (1.4%).*

*Cotton knit shirts for men and boys was the sector's second export product, with US\$ 116.3 million in sales during the first semester, 6.6% more than that period in 2005.*

*This product went to 44 markets, one more than in 2005, with emphasis on the United States (81.1%), Germany (4%), France (3.8%), Mexico (2%) and the Netherlands (1.4%).*

*Cotton knit shirts for women and girls was the sector's third export product, with US\$56.2 million in sales during the first semester of the year, 2.1% less than the same period in 2005.*

*These products went to 39 markets, two less than in 2005, with emphasis on the United States (80.3%), Venezuela (10.9%), Mexico (2%), United Kingdom (1.3%) and Spain (1%).*



*Histórico Real Felipe atrae la atención de miles de turistas que llegan al puerto.  
The historic Real Felipe fortress attracts the attention of thousands of tourists to the port.*

# ¡Chim Pum, Callao!

## ¡Chim Pum Callao!

*Provincia Constitucional cumple 170 años de historia y de tradición*

*Constitutional Province celebrates 170 years of history and tradition*

Con un pueblo heterogéneo en cultura y en razas, producto de las migraciones del interior de la capital, con diversos niveles socioeconómicos y estilos de vida, el municipio del Callao a través de sus actividades integracionistas y recreativas, ha logrado que su comunidad se sienta identificada con su distrito.

"Carmen de la Legua Reynoso es una mixtura de gente muy buena y provinciana, pero la gran mayoría de inmigrantes está en Ventanilla; mientras que La Punta, La Perla y Bellavista alber-

gan a los antiguos chalacos", dice Pío Salazar, alcalde de la Provincia Constitucional del Callao.

El burgomaestre señala que el municipio está realizando proyectos y diversas obras acompañadas de programas paralelos para generar oportunidades, así como campañas médicas y educativas en el distrito de Ventanilla, pues es el que tiene mayores carencias.

### **Boulevard de la cultura**

La municipalidad del Callao brinda propuestas constantes de actividades cul-

turales a la comunidad chalaca, como por ejemplo: obras teatrales, recitales y conciertos. Estas puestas en escena se llevan a cabo en el Teatro Municipal del Callao, recientemente inaugurado.

Este boulevard, iluminado con grandes faroles ornamentales, reúne a la biblioteca pública del Callao, la logia masónica, la estación de bomberos, el diario El Callao y el Teatro Municipal. "Se ha reforzado la seguridad en la zona, así como el alumbrado público y eliminado los cables aéreos", afirma Salazar.

### **Desarrollo económico**

El municipio ha desarrollado puntos específicos en su agenda.

El Programa Papeo, en el que se distribuyen 180 toneladas de víveres en las zonas necesitadas del Callao, es uno de los más requeridos y aplaudidos por parte de la población.

El municipio ha buscado que la comunidad puedan generar su propio empleo. Por tal motivo, ha creado una comisión que otorga y administra créditos a los microempresarios, cerca a los 3 mil soles, para que puedan abrir sus negocios.

"Esto es producto del convenio con un consorcio argentino-peruano que está construyendo la vía expresa de la avenida Faucett. Ellos entregan a la comisión 30 mil soles para los créditos y nosotros hacemos las evaluaciones pertinentes antes de entregar un préstamo", asegura Pío Salazar.

Por otro lado, se llevó a cabo la reparación de la avenida Manco Cápac y la creación de la Alameda de la Peruanidad, que colindan con la Empresa Nacional de Puertos (ENAPU).

Salazar recalca que otro de los grandes logros fue realizar la concesión del Muelle Sur.

El puerto del Callao maneja el 70% del movimiento de contenedores, con un volumen anual de 900 mil TEUs.

"Se ha previsto que el Muelle tendrá volúmenes superiores a los 600 mil TEUs. Considero que esto generará una sana competencia que se traducirá en un





gran incremento de la renta de aduana”, asegura Salazar.

Cabe señalar que, de la suma de aranceles y movimientos portuarios, el 2% de la renta es destinada para la Provincia Constitucional del Callao. Este porcentaje se divide en partes iguales entre el gobierno regional y el municipio del Callao. Un incremento en la renta de aduanas generará más ingresos a los municipios para realizar nuevas obras.

#### Megaproyectos en agenda

Este periodo llega a su fin, pero los proyectos quedan sobre la mesa para que el próximo alcalde tome la posta y los realice.

El más ambicioso es la creación del tramo vial Costanera-Costa Verde, que señala que el inicio de la vía sea desde Carpayo en el Callao, hasta San Miguel.

Una de las ventajas de esta obra, será la disminución del tiempo para llegar a los destinos limeños, además de ser una vía segura.

Asimismo, la creación de rompeolas por todo el recorrido permitiría que el mar desembocara de manera tranquila en el litoral, generando playas en todo el tre-

cho para que los residentes de las casas aledañas puedan gozar de estas.

Estas nuevas playas generarían turismo en las zonas del Callao y de San Miguel, además de generación de empleo en restaurantes y otros tipos de servicios turísticos.

Otro proyecto establecido, es la creación de un megapuerto con centros de almacenamiento en la isla San Lorenzo, debido a que es una zona estratégica para la llegada de embarcaciones.

La construcción de un puente sobre pilotes o una vía submarina, son dos opciones de conexión para llegar a la isla, sin tener que pasar por el distrito de La Punta.

*Despite a population of richly mixed cultures and races, the product of migrations from the highlands, and sharply contrasting socio-economic strata and lifestyles, the municipal government of Callao has been successful in making its citizens feel identified as a community through a variety of recreational and civic-spirited activities.*

*“Carmen de la Legua Reynoso is a district that is home to many people from the*

*different provinces, but that large majority of migrants live in Ventanilla; while La Punta, La Perla and Bellavista are home to the long-time residents,” says Pío Salazar, mayor of the Constitutional Province of Callao.*

*According to the mayor, the municipality is carrying out a number of projects and works that have parallel programs for opportunities, such as the medical and educational campaigns in the district of Ventanilla, where the needs are greatest.*

#### The culture boulevard

*The municipality of the district of Callao offers a variety of cultural activities for its community that include theater, recitals and concerts. These performances are held at the recently-inaugurated Callao Municipal Theater.*

*The Theater is on a boulevard that has been bright it with ornamental lamps, and it includes the Callao public library, the Masonic lodge, the fire station, the El Callao daily newspaper offices, and the Municipal Theater. “Security in the area has been improved, as well as public lighting, and overhead light cables have been eliminated,” says Salazar.*

#### Economic development

*The municipality has developed specific points on its agenda.*

*The Food Program distributes 180 tons of food to the needy areas of Callao, one of the best actions in the eyes of the population.*

*The municipal government has also sought ways to help the community become self-employed. A commission grants and administers loans to small entrepreneurs, for a maximum of about US\$900, to help them start their businesses.*

*“This is the result of an agreement with an Argentine-Peruvian consortium that is building the expressway on Faucett Avenue. They provide the commission with close to US\$9000 for the loans and we evaluate the clients who will receive the loans,” says Salazar.*

*Another project has been the repair of Manco Capac Avenue and the creation of the Peruvian Boulevard, which run alongside the National Ports Authority (ENAPU).*

*Salazar emphasizes that one of the greatest achievements was to grant the Muelle Sur wharf concession.*



*El balneario de La Punta es uno de los más representativos del distrito chalaco. The small resort of La Punta is one of special areas of the district of Callao.*

*The port of Callao manages 70% of the national container movement, with an annual volume of 900,000 TEUs.*

*“Muelle Sur is expected to handle volumes above 600,000 TEUs, and I believe it will generate a healthy competition with the existing docks that will increase the incomes of the customs authority,” says Salazar.*

*An interesting point is that the Constitutional Province of Callao receives 2% of the income generated by tariffs and port movements. This percentage is divided in equal parts between the regional and district governments of Callao.*

*An increase in Customs revenue will generate more income for the municipalities to carry out more works.*

#### Megaprojects on the agenda

*This administration’s term is nearing its end, but the projects will remain on the*

*table for the next mayor to develop.*

*The most ambitious is the Costanera-Costa Verde road, on the bay of Lima, which will cover the stretch of oceanside between Carpayo in Callao and the district of San Miguel.*

*One of the advantages of this project is*

*that it will lessen the time needed to reach a number of destinations in the city, as well as offer a safe highway.*

*Also, breakwaters will be built along the entire stretch of shoreline to lessen the impact of the waves, creating beaches that can be enjoyed by the residents of the neighboring areas.*

*These new beaches will attract tourism to the areas of Callao and San Miguel, as well as create employment for restaurants and other types of tourism services.*

*Another project on the table is the creation of a megaport with storage centres on the Island of San Lorenzo, due to its strategic position for the docking of ships.*

*The construction of a bridge or an underwater tunnel are two options considered to access the island without having to pass through the residential area of La Punta.*

**ECOCRUCEROS**  
**ISLAS PALOMINO**  
**CRUCERO EN YATE**  
 Lo invitamos a disfrutar de una travesía inolvidable de 4 horas a sólo 30 minutos del centro de Lima, a bordo de un cómodo y seguro yate crucero, dotado de un sofisticado equipo de navegación, experimentada tripulación, baños y demás comodidades.  
 Av. Arboleda 4960, of 202 - Miraflores - Lima - Perú  
 Telef.: 99494867 / 99106396 • Telefax: (511) 242-0656  
 E-mail: islaspalomino@ecocruceros.com  
 www.islaspalomino.com

**Viaja por el mundo Costamar**

Tickets ida y vuelta		Los mejores precios al momento	
Buenos Aires.....	\$ 1,017	Madrid.....	\$ 1,796
	\$ 355		\$ 529
Santiago.....	\$ 1,229	La Paz.....	\$ 1,205
	\$ 362		\$ 355
Bogotá.....	\$ 1,352	México.....	\$ 1,679
	\$ 398		\$ 494
Quito.....	\$ 1,345	San José.....	\$ 2,933
	\$ 395		\$ 862
Caracas.....	\$ 1,615		
	\$ 475		

**Paquetes Turísticos**

**Puerto Plata**  
 4 días / 3 noches  
 Desde **S/ 2,158\***  
 \$ 635  
 Sistema Todo Incluido  
 \* Incluye: • Boleto ida y vuelta vía Aeroperú  
 Precio por persona • Incluye: • Transfer • Seguro • Seguro de cancelación

Visítenos en nuestro nuevo local  
**Av. Naverrete 580 San Isidro**  
 info@costamar.com  
 www.costamar.com

0616-7777  
 Toll free (gratuito):  
 0-800-70670

*Pío Salazar destaca obras realizadas en el Callao. Pío Salazar points out the works developed in Callao.*







El clima es frío y seco. Un cielo azul claro que esboza formas blancas a su antojo, el aroma a tierra húmeda y texturas verdes que matizan un hermoso valle, describen el escenario ideal para hacer un alto y dejarse llevar por los caprichos de la naturaleza.

Esto es Cajamarca, una pequeña ciudad que seduce por sus estrechas calles, elevados muros de piedra, pequeñas casas de colores fríos que se contrastan con la calidez de sus habitantes, fervor religioso, que poco a poco devela sus encantos, misterios y tradiciones.

Cajamarca es conocida por haber sido una de las ciudades más importantes durante el imperio incaico, donde el inca Atahualpa fue capturado y asesinado por los españoles en la época de la conquista.

Famosa por sus deliciosos quesos y exquisita gastronomía con potajes como el picante de papa con cuy frito, humitas, chupe o caldo verde, chicharrón con mote, entre otros.

Cajamarca posee grandes atractivos turísticos que muestran una cultura que fusiona pasajes de la historia peruana con culturas extranjeras, el culto al trabajo y la diversión ciudadana.

La llegada a la ciudad captura a los viajeros por sus antiguas construcciones y monumentos virreinales, museos, iglesias, conventos y artesanías.

La Plaza de Armas, recientemente remodelada, es la más importante de Sudamérica, porque en ella Francisco Pizarro capturó a Atahualpa. También ha sido escenario de peleas de toros y de gallos.

La Catedral, que fue construida en el siglo XVII, delata el arte barroco. El altar mayor es de pan de oro. Está ubicada junto a la Plaza de Armas y a su lado está la Capilla del Sagrario, construida en 1685.

La Colina Santa Apolonia, conocida por los pobladores como Rumi Tiana o "Asiento del Inca" (altar de piedra), es un punto



*Pintorescos paisajes, gente cálida y mucha historia encuentra el visitante. Visitors will discover picturesque scenery, friendly people and a lot of history.*

# Cajamarca, valle de ensueño

## *The green valley of Cajamarca*

*Crisol cultural que devela la tradición e historia peruana en cada uno de sus rincones*

*A meeting of Peruvian traditions and culture in every corner*



estratégico donde se puede divisar toda la ciudad y la campiña, catalogada por muchos como la más hermosa del Perú.

Las Ventanillas de Otuzco, una gran necrópolis de origen incaico que se caracteriza por sus criptas cavadas en farallones. Los nichos son rectangulares o cuadrados y han sido tallados sobre una superficie de origen volcánico, en hileras consecutivas.

La Collpa, sede del centro ganadero "El Rescate", donde se realiza el tradicional laboreo ganadero y el "llamado de las vacas", donde los campesinos llaman a cada vaca por su nombre y ellas van de manera ordenada al lugar de ordeño.

### **Manantiales sagrados**

Los Baños del Inca, ubicados al este de la ciudad, constituyen la fuente más importante de aguas termales en el Perú. Alcanzan temperaturas superiores a 70°C y tienen propiedades terapéuticas para el tratamiento de enfermedades nerviosas y corporales como la artritis y la lumbalgia, además de ser relajantes.

### **Vestigios de arquitectura inca**

El Cuarto de Rescate es el principal monumento histórico y único testigo del enfrentamiento de dos mundos, el peruano y el español, donde el inca Atahualpa ofreció como rescate un cuarto lleno de oro y dos de plata, para conseguir su libertad. Cuenta la historia que Atahualpa no pudo pagar

el rescate y fue condenado a morir.

### **Capital del carnaval peruano**

Corsos y serpentinas avvicinan la fiesta. Variedad de danzantes y de grandes bandas que tienen como protagonista al clarín recorren las calles de la ciudad con alegría contagiante. El rey del carnaval, el Ño Carnavalón, es quien preside las comparsas, las patrullas y los carros alegóricos.

Cajamarca también da paso a la modernidad. Este año se inauguró "El Quinde Shopping Plaza", un centro comercial que desarrolla la actividad económica de la región y se convierte en un punto obligado de visita por el turista.

*The climate is dry and cold. A sharp blue sky with puffs of white cloud, the aroma of damp earth and different greens that pattern the valley, make the ideal scene to stop what you are doing and be swept up by nature.*

*Cajamarca is a small city with charming, narrow streets, high stone walls, small houses in cold colors that contrast with the warmth of their inhabitants, religious fervor, and charms and mysteries that slowly unfold.*

*It was one of the most important cities in the Inca Empire, where the Inca Atahualpa vacationed and where he was seized and*

*Colorido carnaval atrae a nacionales y a extranjeros. The colorful carnival attracts local and foreign visitors.*







*Antiguas iglesias guardan historia y tradición.  
Old churches are the keepers of history and tradition.*

*killed by the Spanish conquerors.*

*It is famous for its delicious cheeses and gastronomy that includes dishes such as spicy potato and fried guinea pig, chowders, deep fried pork with corn, and savory corn paste baked in corn husks.*

*It is also an area with a variety of tourist attractions that show the fusion of ancient Peru with foreign cultures, as well as attractions in the city itself.*

*There are a number of notable buildings and monuments built during the Spanish viceroyalty, including the museums, churches and convents, and the handicrafts that show that Spanish influence.*

*The Plaza de Armas or main square, recently remodeled is where Francisco Pizarro seized Atahualpa. It was also at one time the setting for bullfights and cockfights.*

*The Cathedral was built in the 17th century in the rich Baroque style. The high altar is made in gold leaf. The building stands on the main square next to the Chapel of the Tabernacle built in 1685.*

*The hill of Santa Apolonia, known by the locals as Rumi Tiana or Seat of the Inca (a stone altar), is a strategic position from which to look down onto the city and over the countryside, one of the loveliest in Peru.*

*The Ventanillas or little windows of Otuzco is an Inca cemetery where the crypts were carved into the mountainside and, indeed, look like little windows. These niches are rectangular or square and have been carved in rows into the volcanic rock.*

*The Collpa is where the cattle faro El*

#### **Cómo llegar:**

Vía terrestre: 15 horas, vía aérea, desde la ciudad de Lima: 1 hora 10 minutos.

#### **Cuándo ir:**

Cualquier época del año es ideal para visitar Cajamarca.

#### **No olvidar:**

Llevar traje de baño para visitar los Baños del Inca y ropa abrigadora, debido a que la temperatura ambiental baja por las noches.

*Rescate is located, and where farmers still call their cows home for milking by calling each cow by her name.*

#### **Sacred springs**

*The Inca Baths, located outside the city, are the most important hot springs center in Peru. The water can reach temperatures above 70°C (158°F) and has therapeutic properties that are relaxants said to heal nervous conditions and physical ailments such as arthritis and lumbago.*

#### **Remains of Inca architecture**

*The Ransom Room is the principal historic monument and the only surviving witness to the face-off between two worlds, the Peruvian and the Spanish, where the Inca Atahualpa offered to pay a ransom of a full room of gold and two rooms of silver to regain his liberty. He did not regain his liberty and instead was condemned to death.*

#### **Capital of Peruvian carnival**

*Parades of floats and paper streamers in the air mean its carnival time. A rich variety of native dancing groups and their bands are led by a bugle player through the streets of the city to let everyone catch the joy of the occasion. The kind of the carnival, known as Ño Carnavalón, presides over the dancing groups, bands and floats.*

*Cajamarca also has its modern facets. This year it opened the Quinde Shopping Plaza, a shopping plaza that includes the most important commercial goods of the area and is a great attraction.*

#### **How to get there:**

Overland: 15 hours from Lima. By air: 1'10" from Lima.

#### **When to go:**

Any season of the year is ideal to visit Cajamarca.

#### **Don't forget:**

To bring a bathing suit to enjoy the Inca Baths and also warm clothing for the sharp drops in temperature at night.

#### **CAJA DE TRUJILLO EN SAN IDIDRO**

En la inauguración de su tercera agencia en Lima estuvieron presentes Juan Carlos Zavala, Ruth de Namó, Richard Web y Augusto Namó.



#### **HECHO A MANO:**

Por segundo año consecutivo Saga Falabella y el MINCETUR realizaron el evento Perú, Hecho a mano. El día de la inauguración posan para EXPORTAR, Madeleine Burns del Mincetur, Pablo Zimmerman de Saga Falabella, Alfredo Ferrero del Mincetur y Susan Brems de USAID.

#### **EMPRESA PERUANA DEL AÑO**

Montalvo Salón de Belleza & Spa, recibió en las manos de su gerente general, Víctor Hugo Montalvo el premio Empresa Peruana del Año 2005 en reconocimiento al liderazgo en su categoría y rubro.



#### **CONFRATERNIZANDO EN "EL PUEBLO"**

En reunión convocada por APOTUR en El Pueblo Hotel, posan Luis Esparza, Condor Travel; María Gracia Morán, Apotur; Fernando Cossio, Mincetur; Chabuca Quiñones, Viajes Pacífico; Julio Massa, Panorama Viajes; Genoveva Llaque, EXPORTAR; Alfonso Salcedo, viceministro de turismo, María Teresa Llaque, EXPORTAR; Luis Raffo, Explorandes; Verónica Wicks, Tucano Reps; Sammy Niego, Condor Travel; Héctor Velit, Viajes Club y Milly Alva, South American Tours.



# La magia del turismo vivencial

## The magic of experiential tourism

*Déjese atrapar por el encanto de las comunidades de Cusco y de Puno*

*Become entranced by the charm of the communities of Cusco and Puno*

**P**acha Paqariq significa la tierra que surge, y lo hace para que seamos parte del turismo vivencial; experiencia novedosa en el país y que viene siendo apoyada por el Proyecto Corredor Puno – Cusco del Foncodes, para contribuir a que las organizaciones socias puedan desarrollarse económica y socialmente.

La Red de Turismo Pacha Paqariq agrupa a seis asociaciones de comunidades campesinas del Cusco y de Puno. En Cusco: “Jóvenes Unidos Por Cachicata”, ubicada en la comunidad campesina de Cachicata distrito de Ollantaytambo, provincia de Urubamba; Asociación “Servicios Múltiples de Turismo Vivencial y Arrieros”, ubicada en la comunidad campesina de Patabamba, distrito de Taray, provincia de Calca; Asociación “Porteadores del Valle Ausangate”, ubicada en la comunidad campesina de Chilca, dis-

trito de Pitumarca provincia de Canchis; Asociación “Turismo Vivencial de Raquí”, esta ubicada en la comunidad campesina de Raquí, distrito de San Pedro provincia de Canchis.

En Puno: la “Asociación Sumac Suyo”, ubicada en la comunidad campesina de Llachón distrito de Capa Chica, provincia de Puno; y Asociación “Isla Kantati”, en las Islas de Uros Kantati, que pertenece al departamento de Puno.

### ¿Cómo llegar?

Para acceder a cada una de las asociaciones que conforman la Red de Turismo Pacha Paqariq y ser parte de esta aventura, se cuenta con vías asfaltadas y carrozables. La mayoría de ellas se encuentran a pie de carretera. Mientras que para llegar a las comunidades ubicadas en Puno se puede optar por llegar en carro o vía bote desde el

puerto de Puno, surcando el majestuoso lago Titicaca.

### La convivencia

El turismo vivencial es una actividad con mucho potencial en nuestro país y muy apreciada por los turistas extranjeros. Los visitantes conviven con las costumbres de los pobladores, participan con ellos en ritos como el pago a la tierra. Además, conocen atractivos turísticos del lugar, pudiendo practicar el turismo de aventura, conocer la flora y la fauna, degustar los platos típicos, entre otras actividades. En el caso de Puno, el turista tiene una maravillosa convivencia con el poblador a orillas del lago mas alto del mundo: el Titicaca, observando los hermosos celajes producidos por el atardecer, y participando de forma directa en el modo de vida del poblador en sus diferentes actividades.

**P**acha Paqariq means the land that arises, and it does so to meet those who wish to join in experiential tourism: it is a novel experience in Peru and is receiving support in the Cusco-Puno Corridor Project from the government FONCODES institution to help the partner organizations in their socio-economic development.

The Pacha Paqariq Tourism Network is an umbrella organization for six peasant community organizations in Cusco and Puno. In Cusco, the organizations are United Youth for Cachicata, located in the peasant community of Cachicata in the district of Ollantaytambo, Urubambama; Multiple Experiential Tourism Services and Muleteers, of the community in Patabamba, district of Taray, in Calca; Association of Porters of Ausangate Valley, located in the community of Chilca, district of Pitumarca in Canchis; and the Experiential Tourism Association of Raquí, in the community of Raquí, district of San Pedro in Canchis.

In Puno: Sumac Suyo Association, located in the community of Llachón, district of Capa Chica, Puno province; and the Isla Kantati Association on the Uros Islands of Kantati, on Lake Titicaca in Puno province.

### How to get there

There are paved and dirt roads that provide the visitor with easy access to the communities within the Pacha Paqariq Tourism Network in Cusco.

In Puno, the communities can be reached by road or boat from the port of Puno,



*La artesanía es una de las actividades más atractivas.*

*One of the most attractive activities is making handicrafts.*

*around the impressive Lake Titicaca.*

### Coexistence

Experiential tourism is a facet in the travel industry that has a great deal of potential in Peru and very popular among foreign visitors.

The visitors live with the villagers, participate in their traditions and customs such as the payment to mother earth. They can also discover the attractions of the area including adventure sports and walking or birdwatching, and eating the typical local dishes.

In Puno, the traveler lives in a villager's home in wonderful communities on the shores of the world's highest navigable lake, Titicaca, with its wonderful sunsets and

*Turistas conviven y participan de las actividades con lugareños.*

*Tourists with live the local people and participate in their daily activities.*



*views, and directly participates in the everyday work of the farmer.*

### Contactos

#### Asociación Jóvenes Unidos por Cachicata (Cusco)

Representante legal: Kléber Marca Coronel  
Celulares: 084-9925145

E-mail: [adventureklever@hotmail.com](mailto:adventureklever@hotmail.com)  
**Servicios Múltiples de Turismo**

#### Vivencial de Patabamba.

Representante legal: Faustino Champi  
Teléfono: 084-812683  
Celular: 084-9920809

#### Asociación Porteadores del Valle de Ausangate

Representante legal: Orlando García  
**Asociación de Turismo Vivencial de Raquí**

Representante legal: Humberto Rodríguez  
Celular: 084-9686930

#### Empresa de Turismo Vivencial Uros Kantati

Representante legal: Víctor Vilca Charca  
Celular: 051-9695121  
[uroschantati@hotmail.com](mailto:uroschantati@hotmail.com)  
[chumiciap@yahoo.es](mailto:chumiciap@yahoo.es)

#### Asociación Sumac Suyo

Representante legal: Primo Flores Mendo  
Celular: 051-9680040  
E-mail: [primopuno@yahoo.es](mailto:primopuno@yahoo.es)

### Contacts

#### Asociación Jóvenes Unidos por Cachicata (Cusco)

Legal representatives: Kléber Marca Coronel

Mobile phone: 084-9925145

E-mail: [adventureklever@hotmail.com](mailto:adventureklever@hotmail.com)

#### Servicios Múltiples de Turismo Vivencial de Patabamba.

Legal representative: Faustino Champi  
Tel.: 084-812683

Mobile: 084-9920809

#### Asociación Porteadores del Valle de Ausangate

Legal representative: Orlando García  
**Asociación de Turismo Vivencial de Raquí**

Legal representative: Humberto Rodríguez  
Mobile: 084-9686930

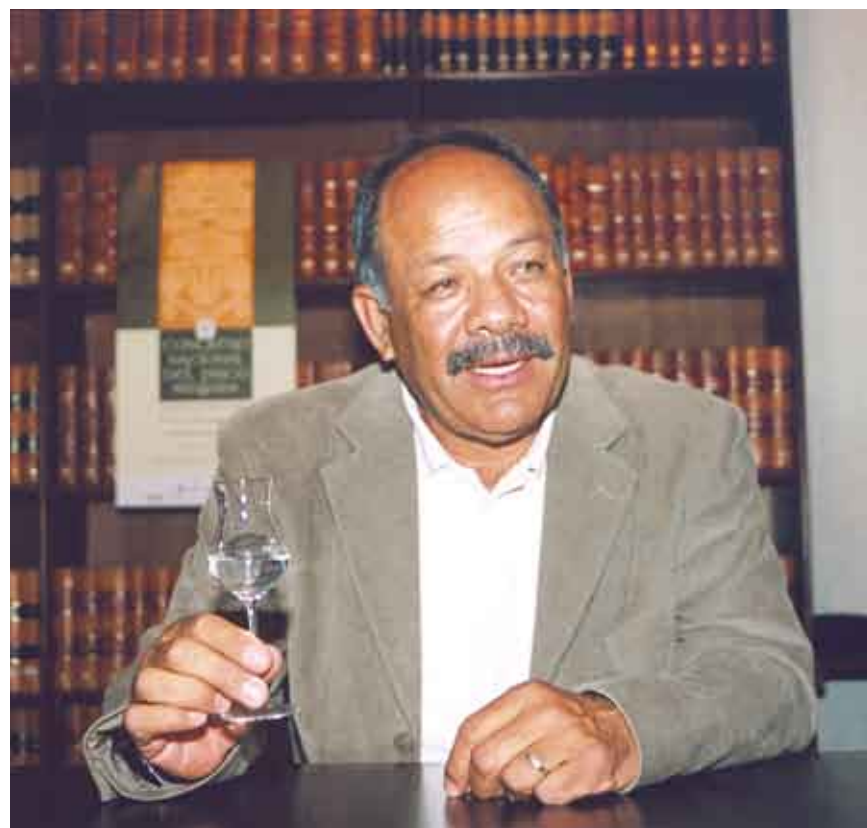
#### Empresa de Turismo Vivencial Uros Kantati

Legal representative: Victor Vilca Charca  
Mobile: 051-9695121  
[uroschantati@hotmail.com](mailto:uroschantati@hotmail.com)  
[chumiciap@yahoo.es](mailto:chumiciap@yahoo.es)

#### Asociación Sumac Suyo

Legal representative: Primo Flores Mendo  
Mobile: 051-9680040  
E-mail: [primopuno@yahoo.es](mailto:primopuno@yahoo.es)





César Uyén, presidente del V Congreso Nacional del Pisco.  
César Uyén, president of the Fifth Nacional Pisco Congress.

# El pisco está de fiesta

## Pisco is having a party

*Arequipa congregará a todos los actores involucrados con la producción, el proceso y la comercialización de la vid y el pisco*

*Arequipa will be the gathering point for all those who produce, process and sell grapes and pisco*

**P**isco es su nombre, su apellido es Peruano y del 21 a 23 de setiembre está de fiesta. Para esta ocasión, Arequipa se prepara para recibir a más de mil 500 participantes en el *V Congreso Nacional del Pisco*, que se realizará

en las instalaciones del Centro de Eventos y Convenciones Cerro Juli.

El evento congregará a todos los actores involucrados con la producción, el proceso y la comercialización de la vid

y del pisco, procedentes de las diferentes zonas productoras del país y que abarca desde Lima hasta Tacna. Incluso, hay invitados extranjeros.

Bajo el lema "Excelencia en la cadena productiva", la Asociación Regional de Productores de la Vid al Pisco, AREVID, ha organizado este evento motivado por la importancia que ha adquirido en los últimos años la producción y la exportación del pisco, nuestro producto de bandera. El pisco, en su presentación "pisco sour", es infaltable en las ceremonias oficiales; y por su sabor, aroma y calidad deja muy buen puesto el nombre de nuestro país.

Pero este congreso no es sólo conferencias. La Pisco Feria Arequipa 2006 será una de las principales atracciones de este congreso en que el que participarán destacados exponentes a nivel nacional, principales proveedores de equipos y servicios vinculados a la industria pisquera.



El presidente del V Congreso, César Uyén, dijo que el objetivo primordial del evento es ampliar la frontera agrícola a nivel nacional para la producción del destilado de

uva, con el fin de que el productor esté preparado para exportar. "Necesitamos organizarnos para afrontar los nuevos retos que se nos avecinan", acotó.

Para más información sobre este impor-

*production and exports has acquired over the past several years. A Peruvian banner product, pisco is an absolute must at official events in its cocktail form as a Pisco Sour, but its flavor, aroma and quality as a pure distilled spirit*



*Producción y exportación de pisco se incrementó en los últimos años. Pisco production and export has increased in recent years.*

tante evento, contactarse a: [www.congresopiscoarequipa2006.com](http://www.congresopiscoarequipa2006.com) o acercarse en Arequipa a la oficina de AREVID, calle Bolívar 206, segundo patio, segundo piso. Teléfono (054) 22-4272. En Lima, Jirón 28 de julio 402, Barranco, teléfono (01) 477-0364.

*Pisco is its name, it hails from Peru, and it's holiday a party September 21 to 23 in Arequipa, which is getting ready to receive more than 1,500 participants at the Fifth National Pisco Congress, which will be held at the Cerro Julio Events and Convention Center.*

*Grape and pisco producers will be there from all of the country's production areas, which covers the coast from Lima to Tacna. International guests will also attend the event.*

*Under the slogan of Excellence in the Production Chain, the Regional Association of Grapevine and Pisco Producers has organized this event given the importance that pisco*

*is also making Peru famous.*

*But the congress is not only talks and conferences. The Arequipa Pisco Fair 2006 will be one of the main attractions at the congress, and exhibitors will also include the leading suppliers of equipment and services to the pisco industry.*

*The president of the Fifth Congress, César Uyén, said that the prime objective of the event is to broaden the farming frontier nationwide to produced distilled grape liquor; in order to help producers be prepared to export. "We need to organize ourselves to face the new challenges that we will have to face," he said.*

*For more information on this important event, please contact: [www.congresopiscoarequipa2006.com](http://www.congresopiscoarequipa2006.com) or approach the office in Arequipa of AREVID, Calle Bolívar 206, 2<sup>nd</sup> floor, 2<sup>nd</sup> patio. Tel. (51-54) 22-4272. In Lima, the office is at Jirón 28 de julio 402, Barranco. Tel. (51-1) 477-0364.*

bodega **GRAN CRUZ**

Algunos placeres merecen reservarse para ocasiones especiales

Pisco Gran Cruz premiado en Lima, Londres y Bruselas.

Disfrútalo en cualquier lugar.

Luis Felipe Villarán 395, Lima 27  
Phones: (511) 442 8021 - 9811 2374  
E-mail: [grancruz@terra.com.pe](mailto:grancruz@terra.com.pe)  
[www.piscopuro.com](http://www.piscopuro.com)





El mango llegó al Perú a inicios del siglo XVIII, proveniente del suroeste asiático. La fertilidad de la tierra y el clima cálido en los valles de los departamentos de Piura, Lambayeque, Ica y Lima, permitieron desarrollar cultivos de gran calidad, sabor y variedad.

Según cifras de Prompex, durante el primer semestre de este año, se exportaron 67 512 kilos por un valor de US\$ 49 457 millones, lo que representa un alza de 59%, comparado con el año anterior, donde se vendió 57 618 kilos, por un total de US\$ 38 403 millones.

El tipo de mango de mayor exportación es el Kent, por su gran tamaño y sabor, seguido del Hayden y Tommy Atkins. Los principales mercados de destino son Estados Unidos, Países Bajos y el Reino Unido.

#### Beneficios locales

Durante la campaña de exportación 2005-2006, que abarca diciembre y marzo, se registraron 46 empresas exportadoras provenientes de Piura, Lambayeque y Lima; además de 17 plantas emparadoras, de las cuales ocho poseen tratamiento hidrotérmico, que garantiza el no ingreso de la mosca de la fruta.

Asimismo, en los valles de San Lorenzo, Chulucanas, Tambo Grande y Sullana, en Piura, donde se concentra la mayor capacidad de producción, se ha generado gran cantidad de puestos de trabajo y se ha desarrollado una cultura exportadora.

“Se ha mejorado la calidad de vida de la población al impulsar cambios en la cultura sanitaria y la implementación de normas internacionales como el British Retail Consortium (BRC), el sistema de Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control (HACCP), entre otros”, afirma Juan Carlos Rivera, gerente general de la Asociación Peruana de Productores de Mango (APEN).

#### Capacidad exportadora

Para Fausto Robles, gerente de Agro y Agroindustria, de Prompex, nuestra capacidad exportadora en el norte del país es



El mango espera convertirse en el primer producto de exportación.  
It is hoped that the mango will become the most important export product.

## El rey de las frutas tropicales

### The king of tropical fruits

*El mango conquista mercados internacionales por su alto control sanitario y calidad*

*The mango conquers international markets thanks to its high quality and the high level of its sanitation controls*

cerca de 17 500 hectáreas y se calcula que en el futuro alcance las 25 mil. Esto dependerá de la mayor apertura del mercado chino. Otros nuevos mercados donde se busca ingresar son México, Tailandia, Singapur y Japón.

Este último es considerado el más difícil de conquistar por sus altas exigencias sanitarias y de calidad. “Al facilitar la llegada de técnicos y comerciantes japoneses al Perú, se podrá conseguir la apertura de este mercado. Así comprobarán que la producción y cuidado de

plantaciones son mejores que otros países”, subraya el funcionario de Prompex.

“Para que el mango peruano se convierta en la primera fruta de exportación, es necesario estandarizar la producción, abrir nuevos mercados, diversificar nuestra oferta y extender el uso de las Buenas Prácticas Agrícolas”, puntualiza el gerente de APEN.

Asimismo, ambos especialistas sostienen que para aprovechar todo el potencial productor de mango, es necesario exportar

en otras presentaciones como refrigeración en Individual Quick Freezing (IQF), jugo, deshidratado y conserva.

*The mango came to Peru from southwest Asia at the beginning of the 18<sup>th</sup> century. The fertility of the soil and the warm climate in the valleys in the departments of Piura, Lambayeque, Ica and Lima permitted the development of crops with high quality, flavor and variety.*

*According to figures from Prompex, during the first semester of this year, 67,512 kilos were exported at a value of US\$ 49.46 million, which represents a 59% rise from the previous year, when 57,618 kilos were sold for a total of US\$ 38.4 million.*

*The variety of mango with most exports is the Kent variety, due to its large size and its flavor, followed by the Hayden and the Tommy Atkins. The principal destination markets are the United States, the Netherlands and the United Kingdom.*

#### Local Benefits

*During the 2005-2006 export campaign from December to March, 46 exporting companies from Piura, Lambayeque and Lima were registered, as were 17 packing plants, of which eight have hydrothermal treatment that guarantees the elimination of the fruit fly.*



*En los últimos tres años la exportación se duplicó de 36 mil toneladas a 72 mil.*

*During the past three years, exports doubled from 36 thousand to 72 thousands tons.*

## V congreso del mango

### Fifth Mango Congress

El 17 y el 18 de agosto, Piura fue sede del “V Congreso Internacional sobre el Mango Peruano”, organizado por APEN, que reunió a los mayores exportadores: Ecuador, Brasil y Perú.

Los temas analizados fueron cómo mejorar el cultivo de este producto y requerimientos del mercado internacional desde el punto de vista comercial, logístico y legislativo. Con este intercambio de información, se podrán desarrollar las estrategias comerciales para la próxima campaña.

*In the valleys of San Lorenzo, Chulucanas, Tambo Grande and Sullana in Piura, where the greatest production capacity is concentrated, a large number of jobs have also been generated and an exporting culture has been developed.*

*“The quality of life of the population has improved while impelling changes in the sanitary culture and the implementation of international norms such as the British Retail Consortium (BRC), the system of Hazard Analysis and Critical Control Points (HACCP), among others,” affirms Juan Carlos Rivera, general manager of the Peruvian Association*

*of Mango Producers (APEN). On August 17th and 18th, Piura was host to the “V International Congress on the Peruvian Mango,” organized by APEN, that brought together the largest exporters - Ecuador, Brazil and Peru.*

*The subjects analyzed were how to improve the cultivation of this product and international market requirements from the commercial, logistical and legal points of view. With this exchange of information, commercial strategies can be developed for the next campaign.*

*of Mango Producers (APEN).*

#### Export Capacity

*For Faustus Robles, Prompex Agro and Agro-industry Manager, our export capacity in the north of the country is almost 17,500 hectares. He calculates that in the future it will reach 25 thousand, depending on a greater opening in the Chinese market. Other potential new markets are Mexico, Thailand, Singapore and Japan.*

*This latter one is considered the most difficult to conquer due to the high level of its sanitary requirements and quality standards. “Facilitating the arrival to Peru of Japanese technicians and retailers will enable the opening of this market. Thus they will verify that the production and care of the plantations are better than in other countries,” emphasizes the Prompex functionary.*

*“For the Peruvian mango to become the most important export fruit, it is necessary to standardize the production, open new markets, diversify our supply and extend the use of Good Agricultural Practices,” the APEN manager emphasizes.*

*Both specialists also maintain that in order to take full advantage of the production potential of mango, it is necessary to export in other forms such as Individual Quick Freezing (IQF) refrigeration, juice, dehydrated and preserves.*





## Comercio entre Chile y la CAN

### Trade between Chile and Andean Community

El retorno de Chile a la Comunidad Andina de Naciones (CAN), tras más de dos décadas de alejamiento, significa un espaldarazo para el acuerdo de asociación que busca el bloque andino con la Unión Europea, además de representar para la CAN un importante intercambio comercial, que en el 2005 creció 29,6 % con respecto al año anterior. Alcanzando los 3 mil 356 millones de dólares, de los cuales mil 760 millones de dólares (52,5 %) corresponde a las exportaciones de la Comunidad hacia el mercado chileno y mil 595 millones de dólares (47,5 %) a las importaciones desde dicho mercado. Perú abarca el 71 % de

las exportaciones de la Comunidad Andina hacia Chile.

*Chile's return to the Andean Community of Nations (CAN), after two decades, brings strong support to the association, which as an Andean block seeks a trade agreement with the European Union. It also brings important trade to CAN, which in 2005 saw its trade increase by 29.6% over 2004, to US\$ 3.36 billion, of which US\$ 1.76 billion (52.5%) corresponds to CAN exports to the Chilean market and US\$ 1.6 billion (47.5%) to CAN imports from Chile. Peru produces 71% of the CAN exports to Chile.*

## Ferias orgánicas

### Organic fairs

En Brasil, el mercado interno de productos orgánicos crece entre 20% y 30 % al año, razón por la cual del 25 al 27 de octubre se realizará en el Transamérica Expo Center en San Pablo, la cuarta edición de la BioFach América Latina 2006, principal feria de negocios y de conferencias internacionales de productos orgánicos en América Latina. En su última edición participaron 196 expositores de nueve países y la visitaron cuatro mil personas de 29 países. Del 21 al 23 de setiembre se realiza la BioFach Japan y del 5 al 7 de octubre, la BioFach América (Estados Unidos).

*In Brazil, the internal market for organic products grew between 20% and 30% last year, and promotion this year will be made at the fourth BioFach Latin America 2006, to be held at the Transamerica Expo Center in Sao Paulo from September 25<sup>th</sup> to 27<sup>th</sup>. It is the main fair for business and international conferences in the organic products market in Latin America. At the last fair there were 196 exhibitors from nine countries, visited by 4,000 people from 29 countries. Meanwhile, BioFach Japan will be held September 21<sup>st</sup> to 23<sup>rd</sup>, and later BioFach America (United States) will be held October 5<sup>th</sup> to 7<sup>th</sup>.*



## Incertidumbre en Bolivia

### Uncertainty in Bolivia



La preocupación de los empresarios bolivianos por el pronto vencimiento de las preferencias arancelarias de Atpdea, en diciembre próximo, es tal, que se calcula que la pérdida económica ascenderá a 220 millones de dó-

lares y unos 80 mil empleos se verán afectados. Según declaraciones de La Confederación de Empresarios Privados de Bolivia (CEPB), se podría registrar una caída importante en cuanto a la diversificación de ítems exporta-

dos y nuevos rubros y empresas de todo tamaño, que han trabajado por ampliar el acceso al mercado estadounidense: "Con la expiración del Atpdea y frente a una imposibilidad de mantener preferencias arancelarias, el efecto negativo implicaría un retroceso no sólo en lo avanzado con el Atpdea sino también en parte del mercado ganado con el acuerdo previo", declara CEPB.

*Bolivian business executives are concerned that when the ATPDEA of preferential tariffs expires in December this year, the financial impact will be a loss of US\$220 million in trade and some 80,000 jobs. According to statements made by the Confederation of Private Bolivian Businesses (CEPB), there could be a significant drop in the diversity of export products and in the number of companies and new products who have been working to access the United States market. "When the ATPDEA expires and we will no longer enjoy tariff preferences, the negative impact could mean losing not only what was achieved through the ATPDEA but also part of the market that was accessed with the previous accord," the CEPB states.*

## Crecimiento regional

### Regional growth

Las expectativas económicas para América Latina son más que auspiciosas. Un informe de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal) informa que nuestra región crecerá alrededor del 5% durante este año. Este sería el cuarto año consecutivo de crecimiento. Asimismo, para el 2007 se proyecta un incremento del PIB que bordeará el 4,5%, en el contexto de una moderada desaceleración de la economía mundial.

*The economic forecast for Latin America is very good. A report from the Economic Commission for Latin America and the Caribbean, (Cepal), indicates that the region will record a growth of approximately 5% this year. This would be the fourth consecutive year of growth. For 2007, the forecast is a growth in the GNP of around 4.5% within the context of a moderate slow-down in the world economy.*







Turistas llegan al Perú no solo de visita sino también para tratamientos médicos.  
Tourists come to Peru not only to visit, but also for medical treatments.

# Medicina peruana cruza fronteras

## Peruvian medicine crosses frontiers

Exportación de servicios médicos se perfila como una creativa fórmula para incrementar número de turistas

The exporting of medical services is outlined as a creative formula to increase the number of tourists

Los méritos de la medicina peruana ahora podrán ser conocidos en el extranjero gracias a la marca país 'Disfruta Salud Perú', que promueve PROMPEX y cuyo lanzamiento oficial fue el viernes 25 de agosto en el hotel Sonesta Coconut Grove de Miami, Estados Unidos.

Así, los médicos peruanos se convertirán en un servicio de exportación. La idea es ingeniosa y, pese a que se encuentra en su etapa de programa piloto, ya ha dado sus primeros frutos: El 2005 las exportaciones por servicios de salud ascendieron a \$2,6 millones, gracias a los tratamientos realizados en las 14 clínicas del consorcio de la marca.

“Gracias al Programa de Promoción de Exportaciones de Servicios de PROMPEX, se detectó que el sector de Servicios de Salud Electivos, tenía un gran potencial exportador. Ahora se ha constituido el Consorcio de Exportadores de Servicios de Salud Electivos, conformado por 14 clínicas: seis de cirugía plástica, cuatro de odontología, dos de oftalmología y dos de fertilidad. Con ellos se ha diseñado la marca país Disfruta Salud Perú, que servirá para posicionarnos en diferentes mercados a nivel internacional”, afirma David Ederly, gerente de Programas y Proyectos Multisectoriales de PROMPEX.

La estrategia apunta a que pacientes que no viven en el Perú vengán para recibir tratamientos de salud, combinando su estadía con visitas turísticas.

### ¿Por qué el Perú?

Para el doctor Mario Drassinower, presidente del Consorcio de Exportadores de Servicios de Salud Electivos, la diferencia entre Perú y otros países radica en la competitividad, precio y calidez con la que se trata a los pacientes. “Estos factores, sumados al hecho de que 11 de las 14 clínicas cuentan con certificación ISO 9001:2000, convierten a este consorcio en una oferta muy atractiva para el mercado internacional”, sostiene. Él representa al programa de cirugía plástica de la clínica Montesur en el consorcio.

### Bien organizados

Disfruta Salud Perú ha priorizado la atención médica y turística hacia USA y Chile, el primero por su mayor concentración de peruanos, quienes se beneficiarán de los servicios del consorcio, con la finalidad de que luego puedan actuar como voceros del programa a través del marketing boca a boca.

El caso de Chile ha sido priorizado por-

al menos en 20% las exportaciones actuales de los miembros del Consorcio”, recalca David Ederly de PROMPEX.

Pero, además, el consorcio ha suscrito un contrato con la empresa Costamar Travel para que promocioe el programa Disfruta Salud Perú, brindando servicios complementarios: pasajes aéreos, hospedaje, turismo, gastronomía y servicios de call center, que ayudará a que



Consultas de oftalmología son una de las más requeridas.  
Ophthalmology consultations are one of the most sought after.

que el 40% de turistas que pasan por Santa Rosa, en Tacna, vienen a tomar tratamientos odontológicos y oftalmológicos, principalmente.

Con el lanzamiento de Disfruta Salud Perú en Miami se quiere buscar personas interesadas en participar como contactos para reclutar pacientes que quieran viajar al Perú a través de este programa. “Se complementará la promoción con un plan de medios que permitirá una difusión constante de Disfruta Salud Perú, que cuenta, además, con el portal [www.peruhealth.org](http://www.peruhealth.org). Se espera que estas estrategias logren incrementar

los pacientes se comuniquen desde USA con los médicos y odontólogos de su preferencia.

*The merits of the Peruvian medicine can now be known abroad thanks to the country brand 'Enjoy Peru Health' promoted by PROMPEX, and which was officially launched on Friday, August 25<sup>th</sup> in the hotel Sonesta Coconut Grove in Miami, United States.*

Peruvian doctors will thus become an export service. The idea is ingenious and, although it is in the pilot program stage, it

*has already born its first fruits — in 2005 exports of health services grew to \$2.6 million thanks to treatments undertaken in the 14 clinics in the brand's consortium.*

*“Thanks to the PROMPEX Service Export Promotion Program, it was seen that the Elective Health Services sector had a great exporting potential. Now the Consortium of Exporters of Elective Health Services has been constituted, consisting of 14 clinics: six in plastic surgery, four in dentistry, two in ophthalmology and two in fertility. With them the country brand has been designated Enjoy Peru Health, which will serve to position us in different markets at the international level,” affirms David Ederly, PROMPEX Manager of Multi-sectoral Programs and Projects.*

*The strategy aims at the fact that patients who do not live in Peru come to receive health treatment, combining their stay with tourist visits.*

### Why Peru?

*For Dr. Mario Drassinower, president of the Consortium of Exporters of Elective Health Services, the difference between Peru and other countries is in the competitiveness, price and warmth with which the patients are treated.*

*“These factors, added to the fact that 11 of the 14 clinics can count on ISO 9001:2000 certification, make this consortium into a very attractive offer for the international market,” he maintains. He represents the program of plastic surgery in the consortium's Montesur hospital.*

### Well Organized

*Enjoy Peru Health has prioritized its medical and tourist care towards the USA and Chile, the first because of its large concentration of Peruvians who will benefit from the services of the consortium, with the goal that they can later act as spokesmen for the program through mouth-to-mouth marketing.*

*The case of Chile has been prioritized because 40% of tourists who pass through Santa Rosa, in Tacna, come to undertake medical treatments, principally dental and ophthalmology.*





With the launching of Enjoy Peru Health in Miami, it is hoped to find people interested in participating as contacts to recruit patients who want to travel to Peru through this program. "The promotion will be complemented by a media plan that will permit a constant diffusion of Enjoy Peru Health that also counts on having the [www.peruhealth.org](http://www.peruhealth.org) portal. It is hoped that these strategies increase the current exports of the members of the Consortium by at least 20%," stresses David Ederoy of PROMPEX.

In addition, the Consortium has subscribed to a contract with the firm Costamar Travel to promote the Enjoy Peru Health program, offering complementary services such as airline tickets, lodging, tourism, gas-tronomy and call center services that will help patients communicate from the USA with their preferred doctors and dentists.



Pacientes nacionales y extranjeras quedan satisfechas con resultados.  
Peruvian and foreign patients are satisfied with the results.

## Pacientes satisfechas

### Satisfied patients

#### Ligia Nieto (colombiana)

"Unas amigas me comentaron acerca de los excelentes doctores y cirujanos plásticos que tienen en Perú y los resultados vistos en ellas me llevaron a buscar al doctor Mario Drassinower para operarme con él en la clínica Montesur. Ahora estoy feliz con los resultados, ha mejorado mi autoestima luego de someterme a varias operaciones como lifting, abdominoplastia, lipoescultura y aumento de busto. Debido a las operaciones tuve que estar dos semanas en descanso, pero apenas terminó el proceso post operatorio conocí Lima a fondo. Hice turismo gastronómico, y puedo decir que no hay comida más rica que la peruana".

#### Helen Hamman (norteamericana)

"Luego de más de 20 años con miopia de grado 9, decidí operarme con la cirugía Lasik en el Instituto de Ojos Primavera,

con la doctora Cecilia Contreras. Quedé maravillada de lo que significa poder recuperar la vista al 100%. La atención de la clínica de ojos fue estupenda. Yo me dedico al turismo y antes de la operación tuve la oportunidad de llevar a un grupo de amigos a Arequipa, Puno y Cuzco, quienes quedaron impresionados, sobre todo con Machu Picchu. En realidad, estoy muy contenta de haber elegido esta clínica, y de haber aprovechado mi estadía para conocer más del Perú, gracias a Disfruta Salud Perú".

#### Ligia Nieto (Colombian)

"Some friends commented to me on the excellent doctors and plastic surgeons in Peru, and the results seen in them led me to look for Dr. Mario Drassinower to operate on me in the Montesur hospital. Now I am happy with the results, my self-

esteem has improved after submitting to several operations such as lifting, abdominal contouring, liposuction and breast enlargement. As a result of the operations, I had to be at rest for two weeks, but as soon as the post-operational process was finished, I got to know Lima thoroughly. I conducted gastronomic tourism, and I can say that there is no food that surpasses Peruvian."

#### Helen Hamman (North American)

"After more than 20 years with grade 9 myopia, I decided to undergo Lasik surgery with Dr. Cecilia Contreras in the Primavera Eye Institute. I was astonished at what it means to be able to recover my vision 100%. The care at the eye clinic was wonderful. I dedicate myself to tourism, and before the operation I had the opportunity to take in Arequipa, Puno and Cusco with a group of friends who were very impressed, especially with Machu Picchu. In fact, I am very happy to have chosen this clinic, and to have taken advantage of my stay in order to know more of Peru, thanks to Enjoy Peru Health."

Volver a tener la cintura de la adolescencia, tener un busto erguido, un derriere atractivo o poder lucir el ombligo, era un sueño inalcanzable para la mayoría de las mujeres después del embarazo o de cierta edad. De acuerdo al doctor Enrique Ríos Hidalgo, con los avances en las técnicas quirúrgicas en cirugías plástica y estética, se puede recobrar esa silueta soñada.

Por ejemplo, mediante la liposucción o la lipoescultura, se puede retirar la grasa localizada alrededor del cuerpo y, más aún, utilizar para colocarla en zonas donde hace falta resaltar, como pueden ser en las nalgas para mejorar el derriere, en las pantorrillas para engrosarlas y en otras zonas como las depresiones en los muslos o aumentar el volumen de los senos.

Pero también en el rostro se observa el paso de los años. Para borrar esas huellas del tiempo, existen las últimas técnicas, las más avanzadas en cirugías plástica y estética. "Existe una cirugía llamada PERFILOPLASTÍA, donde evaluamos el perfil del rostro del paciente, donde debe haber un equilibrio entre nariz, labios y mentón, equilibrio que nos da la belleza facial", señala Ríos. (Publirreportaje)

Getting back that waspish waist of a teenager, having a taut bustline or an attractive derriere, or to be able to show off one's navel was an impossible dream for most women after a certain age or after bearing children. According to Dr. Enrique Ríos Hidalgo, the latest techniques in plastic and cosmetic surgery make it possible to achieve that dream.

Liposuction can be used, for example to remove fat localized around the body and also to place the fat in areas that could benefit from a little padding, such as buttocks to improve the derriere, or on to shape calves or thighs, or to increase breast size.

But the face also shows signs of the passing years. To erase the signs of time, there are many advances in reconstructive and cosmetic surgery. "There is



Doctor Enrique Ríos Hidalgo asegura que mujeres pueden recobrar su figura después del embarazo.

Dr. Enrique Ríos Hidalgo says that woman can confidently recover their figure after pregnancy.

# Recobrando la silueta perdida

## Recovering one's figure

Mujeres pueden mejorar su imagen con los avances de la cirugías plástica y estética

Women can improve their image with the latest advances in plastic and cosmetic surgery

a technique we call facial profiling, which helps us assess the symmetry of the patient's facial features to determine

the equilibrium between nose, lips and chin, a balance that gives us facial beauty," says Ríos. (Advertisement)

#### Contacto

Dr. Enrique Ríos Hidalgo  
Miembro titular de la Sociedad Peruana de Cirugía Plástica, Reconstructiva y Estética.  
Miembro de la Sociedad Brasileira de Cirugía Plástica, Estética y Reconstructiva.  
Miembro de la Federación Ibero-Latinoamericana de Cirugía Plástica  
Av. Javier Prado Este 1540 Urb. Corpac San Isidro, telfs. 224-5507 / 98465852.  
Email: rioshidalgo@yahoo.com  
Web: www.eroscirugiaplantica.com

#### Contact

Dr. Enrique Ríos Hidalgo.  
Charter member of the Peruvian Society of Plastic, Reconstructive and Cosmetic Surgery.  
Member of the Brazilian Society of Plastic, Cosmetic and Reconstructive Surgery.  
Member of the Ibero-Latin American Federation of Plastic Surgery  
Av. Javier Prado Este 1540, Urb. Corpac, San Isidro, telfs. (51-1) 224-5507 / 9846-5852  
E-mail: rioshidalgo@yahoo.com  
Web-site: www.eroscirugiaplantica.com





Doctor Luis Noriega muestra orgulloso los resultados del Instituto de Ginecología y Reproducción.  
Dr. Luis Noriega is proud of the results of the Institute of Gynecology and Reproduction.

# La ciencia también crea vida

## Science also creates life

*Parejas con infertilidad pueden superar problemas con reproducción asistida*

*Couples with infertility can overcome problems with assisted reproduction*

El primer bebé probeta en el Perú nació en el año 1989. Desde esa fecha, la ciencia ha hecho posible que muchas parejas con problemas de fertilidad lleguen a realizarse como padres. “Actualmente llevamos más de mil procedimientos de bebé probeta”, cuenta el doctor Luis Noriega Hoces, director del Instituto de Ginecología y Reproducción. Explicó que la distancia en tecnología que nos diferenciaba en el año 1989 frente a otros países, prácticamente no existe, porque ahora se usa la misma tecnología de los países avanzados y los

resultados son similares. “La única diferencia son los precios, aquí en Perú son mucho más baratos”, aclara. De los procedimientos en marcha, el 10% corresponde a gente que viene del exterior de EE.UU. (New York, Miami). También se reciben pacientes de Japón, de Barcelona y de Madrid. Según las estadísticas, el 15% de las parejas jóvenes en edad reproductiva en el país, no pueden tener hijos. Es decir, aproximadamente un millón 200 mil personas tienen dificultades para concebir. De estas, precisa el especialista, hay un promedio de 300 mil personas que re-

quieran de la tecnología para procrear. Entre los tratamientos de reproducción asistida más aceptados, se encuentran la inducción de ovulación, inseminación intrauterina, fecundación in vitro, inyección intracitoplasmática del espermatozoide y la donación de ovocitos (game-to femenino producido en los ovarios). El Instituto de Ginecología y Reproducción, es el tercero más grande en Latinoamérica en cuanto a producción y resultados. Se encuentra ubicado en la avenida Manuel Olguín 1945, Urbanización El Derby, Monterrico, en el distrito de Santiago de Surco. También puede contactarse al e-mail [lh@fertilidadperu.com.pe](mailto:lh@fertilidadperu.com.pe) al teléfono (511) 437-9727.

Cabe recordar que recientemente este instituto abrió una oficina en Miami, que permitirá canalizar la ayuda que los pacientes requieren, señaló el doctor Luis Noriega. (Publirreportaje)

*The first test tube baby in Peru was born in 1989. Since that date, science has made it possible for many couples with fertility problems to be able to become parents.*

*“At the present time we have more than a thousand test tube baby procedures,” says*

Dr. Luis Noriega Hoces, director of the Institute of Gynecology and Reproduction.

He explained that the distance in technology that differentiated us from other countries in 1989 practically no longer exists, because we now use the same technology as the advanced countries, and the results are similar. “The only difference is the prices; here in Peru, they are much cheaper,” he declares.

Of the procedures being used, 10% correspond to people who come from the U.S. (New York, Miami). Patients are also received from Japan, from Barcelona and from Madrid.

According to statistics, 15% of the young couples of reproductive age in the country cannot have children. That is to say, approximately 1,200,000 people have difficulties in conception.

Of these, according to the specialist, approximately 300,000 people require technology in order to procreate. Among the most accepted treatments of assisted



El Instituto cuenta con la más alta tecnología y equipos modernos.  
The Institute counts on modern equipment and the highest technology.

reproduction are inducing ovulation, intrauterine insemination, fertilization in vitro, intra-cytoplasmic injection of the spermatozoid and the donation of the female gamete that are produced in the ovaries.

The Institute of Gynecology and Reproduction is the third largest in Latin America in terms of production and results.

It is located at Av. Manuel Olguín 1945, Urbanización El Derby, Monterrico, in the district of Santiago de Surco. One can also contact them at [lh@fertilidadperu.com.pe](mailto:lh@fertilidadperu.com.pe) or at telephone (511) 437-9727.

It is worth remembering that this institute recently opened an office in Miami, which will permit it to channel the assistance required by patients, Dr. Noriega indicated.

Más que un milagro... toda una bendición.



**PRANOR**  
GRUPO DE REPRODUCCIÓN ASISTIDA

INSTITUTO DE GINECOLOGÍA Y REPRODUCCIÓN

CONCEBIR  
Clínica de Fertilidad  
Asistida y Diagnóstica

Somos los especialistas en fertilidad y reproducción

LIMA: SAN ISIDRO: Calle Los Olivos 364. Telf: 221-7658 / 221-4249. SURCO: Av. Monterrico 1045. Urb. El Derby. Monterrico-Surco. Telf: 437-8595 / 437-0549. LOS OLIVOS: MEGAPLAZA NORTE Boulevard Stand 51 Lima Norte. Telf: 792-3774. CALLAO: C.C. MINCA, 3 C. n° 270. Telf: 9571-4420. PROVINCIAS: AREQUIPA: Centro Comercial Cayma. tienda 37 Telf: (054) 25-4736. TRUJILLO: Av. Fátima 309. Urb. La Merced. Telf: (044) 28-8070. CHICLAYO: Calle Manuel María Izaya 621, 3er Piso. Telf: (074) 20-8700. HUANCAYO: Av. Camión 1124. Telf: (064) 23-2921. AYACUCHO: J. 9 de diciembre 258. Telf: (066) 52-7483. CERRO DE PASCO: Av. Daniel Alados Camión N° 099 Doble Pista San Juan. Telf: (063) 42-1515.





Para nadie es un secreto que el TLC con EE.UU. abre las puertas a las empresas exportadoras peruanas hacia un mercado de casi 300 millones de personas. En términos del PBI, se trata del mercado más grande del mundo.

Así, las posibilidades de nuevos negocios resultan prometedoras, y más si se tiene planeado firmar un TLC no sólo con EE.UU., sino con Chile, Singapur, Tailandia y la Unión Europea.

En este contexto, las entidades bancarias tienen el importante papel de brindar mayor apoyo a sus clientes exportadores para que puedan competir con mayor capacidad instalada, atendiendo sus compras de insumos o adquiriendo nuevas tecnologías.

#### Interbank promueve proyectos

Ante este nuevo reto, el Interbank pone a disposición 350 millones de dólares en líneas de crédito de bancos internacionales para financiar operaciones de comercio exterior y más de 750 bancos corresponsales alrededor del mundo para facilitar las operaciones con sus clientes.

“También estamos en posibilidad de ofrecerles convenios de participación de riesgo suscritos con los principales bancos del mundo y con organismos multilaterales (como el IFC y el BID), lo que les permite ampliar su cobertura para la confirmación de cartas de crédito de corto y mediano plazo”, sostiene Kathleen Rubín, directora de la División Internacional de Interbank.

Además, indica que el banco cuenta con más de 100 oficinas distribuidas en todo el Perú, con presencia en todas las plazas donde se desarrolla el negocio exportador. “El Interbank ha firmado una alianza estratégica con ADEX, con el propósito de promover la realización de proyectos y actividades para el fortalecimiento y desarrollo de la actividad exportadora”, agrega Rubín.

Otros productos con los que cuenta esta entidad bancaria son: cartas de crédito y stand by, que son gestionadas con rapi-

# Banca y exportadores en alianza

## *Banks and exporters in alliance*

*Entidades financieras apuestan por el sector exportador y le ofrecen diversos productos*

*Financial organizations bet on the exporting sector and offer it a variety of products*



*Bancos contribuyen con actividad exportadora a través de productos y servicios.*

*Banks contribute to exporting activities through products and services.*

dez; cobranzas documentarias; transferencias del exterior, las cuales llegan a través de bancos corresponsales en todo el mundo, inclusive, hasta el mismo día; el forfaiting o compra de documentos, que brindan liquidez inmediata y mejoran los indicadores financieros al reducir las cuentas por cobrar de las empresas exportadoras.

#### BWS conecta al mundo

Por su parte, el Banco Wiese Sudameris también es consciente de que al incrementarse las actividades comerciales por los TLC, los exportadores necesitarán mayor atención.

“En ese sentido, como miembros del Grupo Scotiabank, estamos preparados para poder atender las necesidades financieras y de servicios de nuestros clientes, para incrementar sus negocios, ya que pretendemos posicionarnos ante nuestros clientes que realizan actividades de comercio exterior como el banco que los conecta al mundo”, señala Jacob Guzmán, especialista de Corresponsalia y Comercio Exterior del Banco Wiese Sudameris, miembro del Grupo Scotiabank, una de las instituciones financieras líderes de América del Norte y el banco con mayor proyección internacional de Canadá.

Entre los principales productos que ofrece a sus clientes además de los ya conocidos, están la carta de crédito y cobranza documentaria, el financiamiento de comercio exterior (advance account) que se aplica cuando un cliente importador o exportador requiere de financiamiento adicional que el banco proporciona a través de un avance en cuenta.

“Los advance account de exportación preembarque, por ejemplo, son otorgados a los exportadores que requieren un financiamiento antes de que el embarque se efectúe para producir los bienes a exportar. Los advance account de exportación post embarque, son otorgados a los exportadores que requieren financiamiento luego de que el embarque se efectúa, cuando necesitan financiamiento por un período adicional al previsto



*Cartas de crédito y líneas de financiamiento son algunas facilidades para el sector exportador.*

*Letters of credit and lines of credit are some facilities for the exporting sector.*

por la carta de crédito o por la cobranza”, sostiene Guzmán.

Además, el banco a través de su unidad Comexcenter, brinda servicios de asesoría especializada a sus clientes en la estructura y administración de sus operaciones de comercio exterior, desde el inicio hasta que estas se concreten.

*It is no secret that the FTA with the U.S. opens the Peruvian exporting companies' doors to a market of almost 300 million people. In terms of the GNP, it is the largest market in the world.*

*Thus the possibilities of new businesses are promising, and more so if it is planned to sign an FTA not only with the U.S., but with Chile, Singapore, Thailand and the European Union.*

*Against this background, the banking organizations have the important role of offering more support to their exporting clients so that they can compete with a greater installed capacity, and caring for*

*their purchases of inputs or acquiring new technologies.*

*Interbank promotes projects*  
*Faced with this new challenge, Interbank makes 350 million dollars available in lines of credit from international banks in order to finance foreign trade operations, and more than 750 co-responsible banks around the world to facilitate operations with its clients.*

*“We are also able to offer risk participation agreements subscribed with the major banks of the world and with multilateral organizations (such as the IFC and the IADB), which allow them to extend their coverage for the confirmation of short and medium term letters of credit,” sustains Kathleen Rubín, director of the International Division of Interbank.*

*She also indicates that the bank counts on more than 100 offices distributed throughout Peru, with presence in all locations where the exporting business is developed. “Interbank has signed a strategic alliance with ADEX in order to*





*promote projects and activities for the strengthening and development of exporting activities," adds Rubin.*

*Other products on which this banking organization counts are letters of credit and stand by, which are handled quickly; documentary collections; foreign transfers, which arrive through co-responsible banks throughout the world, including on the same day; forfeiting or document purchasing, which offers immediate liquidity and improves financial indicators while reducing the accounts by collecting from the exporting companies.*

#### **BWS connects to the world**

*The Wiese Sudameris Bank is also aware that when trade activities increase due to the FTA, the exporters will need more attention.*

*"In this sense, as members of the Scotiabank Group, we are prepared to be able to care for our clients' financial needs and their need for services, so that their businesses can grow, because we try to position ourselves with our clients who*

*undertake foreign trade activities as the bank that connects them to the world," indicates Jacob Guzmán, specialist on co-responsibility and foreign trade at the Wiese Sudameris Bank, member of the Scotiabank Group, one of the leading financial institutions of North America and the Canadian bank with the greatest international projection.*

*Among the main products that it offers its clients, in addition to those already known, are the letter of credit and the documentary collection, and foreign trade financing (advance account), which is applied when an importer or exporter client requires additional financing that the bank provides through an advance on account.*

## **Póliza especial**

### **Special policy**

Otro servicio que brindan ambas entidades bancarias es la póliza creada dentro del "Programa de Seguro de Crédito a la Exportación para la Pequeña y Mediana Empresa: SEPYMEX". Fue suscrito entre COFIDE, SECREX y algunas entidades bancarias como el Banco Wiese Sudameris y el Interbank. Esta póliza ofrece a las pequeñas y medianas empresas (PYMES), la posibilidad de que obtengan financiamiento a través de una cobertura de hasta un 50% del financiamiento de sus líneas de pre-embarque, con una vigencia de hasta 180 días, lo que habilita a las entidades bancarias a aumentar la capacidad de endeudamiento de las empresas exportadoras.

*Another service that both banking organizations offer is the policy created within the "Export Credit Insurance Program for the Small and Medium-Sized Company: SEPYMEX." It was subscribed among COFIDE, SECREX and some banking organizations such as the Wiese Sudameris Bank and Interbank. This policy offers to the*

*"The advance accounts for pre-board export, for example, are granted to exporters who require financing before boarding takes place in order to produce the goods to be exported. Advance accounts for post-board export are granted to exporters who require financing after the boarding takes place, when they need financing for an additional period as anticipated in the letter of credit or the collection," Guzmán maintains.*

*Furthermore, through its Comexcenter unit, the bank offers specialized advisory services to its clients in the structure and administration of their foreign trade operations, from the beginning until they take shape.*

*small and medium companies (PYMES) the possibility that they obtain financing through coverage of up to 50% of the financing of their pre-boarding lines, valid for up to 180 days, which enables the banking entities to increase the capacity of indebtedness of the exporting companies.*



*Dr. Iván Rodríguez Chávez, junto a Dra. Ilse Wisotzki Loli.  
Dr. Iván Rodríguez Chávez with Dra. Ilse Wisotzki Loli.*

# **ANR reelige a presidente**

## **ANR re-elects president**

*Iván Rodríguez Chávez rector de la Universidad Ricardo Palma juramentó al cargo*

*Iván Rodríguez Chávez, rector of Ricardo Palma University, sworn in*

**L**uego de ser elegido el pasado 19 de julio en el Pleno de Rectores el Doctor Iván Rodríguez Chávez, Rector de la Universidad Ricardo Palma juramentó ante la Dra. Ilse Wisotzki Loli, Rectora de la Universidad de Lima y Presidenta del Comité Electoral, para un nuevo periodo (2006-2008) en la presidencia de la Asamblea Nacional de Rectores (ANR).

La reelección de Rodríguez Chávez no fue ninguna sorpresa porque su labor al frente de este órgano supra universitario

se caracterizó por la lucha de la Homologación de los sueldos de los docentes universitarios, desarrolló una importante política de investigación y publicación, se realizó el Concurso Nacional del Libro Universitario, se creó el Catálogo de Trabajos de Investigación, Tesis y Proyectos y se puso en funcionamiento el Instituto de Estudios Universitarios.

En su discurso Rodríguez afirmó que para este nuevo periodo se tiene previsto la inauguración de la "Biblioteca Especializada en temas Universitarios" en el local de

la Asamblea de Rectores y se culminará con el Archivo Nacional de Tesis Universitarias, entre otros proyectos.

Comentó que en breve se convocará a los rectores de todo el país a fin de presentar la propuesta de una nueva Ley Universitaria que trabajó una comisión de rectores, en esta iniciativa sugiere una ley que conjugue los preceptos de una universidad moderna, no reglamentista, sino aquella que sirva de base para que la "academia" organice y funcione de acuerdo a los fines para lo cual fue creada, elevando el nivel de la educación universitaria de nuestro país.

**F**ollowing his reelection on July 19, at the Rectors Plenary, Dr. Iván Rodríguez Chávez, rector of the Ricardo Palma University, was sworn in by Dr. Ilse Wisotzki, rectora of the University of Lima and president of the Elections Committee, for a new term 2006-2008.

*Dr. Rodríguez' reelection was no surprise, since his work in this governing body included the campaign to standardize faculty salaries, the development of important research and publication policies, the National University Book Competition, a Catalog of Research, Theses and Projects, and the start-up of the University Studies Institute.*

*In his address to the Plenary, Dr. Rodríguez said that for this new term he expects to inaugurate the library specializing in University-level subjects, located in the Rector's Assembly, and to complete the National Archive of University Theses, among other projects.*

*He also indicated that he will call the university rectors throughout the country to create a commission to prepare the proposal of a new university law, and that the commission will be formed by rectors. For this initiative, he suggests a law that brings together the guidelines of a modern university, not hemmed in by strict regulations but that it will serve as a basis for academia to organize and function according to the need for which it was founded, raising the level of university education in the country.*





*Prestigiosa Universidad Nacional de Ingeniería está de aniversario.  
The prestigious National Engineering University is having its anniversary.*

# Universidad de la ciencia

## Science university

*La UNI cumple 130 años formando científicos empresarios para la construcción de un mejor país*

*The UNI completes 130 years forming scientists and businessmen to construct a better country*

La Universidad Nacional de Ingeniería, UNI, reconocida por formar los mejores profesionales en ciencia, tecnología y arquitectura, quienes destacan en instituciones tan prestigiosas a nivel mundial como la NASA, está de aniversario y lo celebra con un espíritu emprendedor que no desfallece con el transcurrir del tiempo, sino que

sigue vigente reinventando su metodología y campo de acción con un ímpetu inagotable que es un ejemplo para el país.

Son 130 años formando científicos con calidad de exportación y los celebra recibiendo a honorables visitantes de todas partes del mundo. “El 8 de setiem-

bre nos visitará el profesor Lu Yongxiang, presidente de la Academia China de Ciencias, organización que cuenta con un prestigio ganado a nivel mundial. Esta visita será histórica para la UNI, pues significa la firma de un importante convenio de cooperación técnica para las áreas de recursos hídricos, ciencias de la tierra y de energía de la universidad”, sostiene el ingeniero Roberto Morales, rector de la Universidad.

Si bien las celebraciones por el aniversario de la universidad -que cuenta con 11 carreras, 49 menciones de maestría y cuatro doctorados- se iniciaron en abril, será durante los meses de noviembre y diciembre cuando se concentren las actividades más importantes.

En noviembre se llevará a cabo un reencontro de egresados, donde se distinguirán a los más destacados profesionales de la UNI. “De los tres mil egresados, esperamos reunir a mil. Entre las personalidades que serán distinguidas estará el profesor Benjamín Marticorena, ex presidente de Concytec, quien será

condecorado por su invaluable aporte al desarrollo de la ciencia y la tecnología en nuestro país. Otro de los reconocimientos será para el arquitecto Santiago Agurto, uno de los rectores que ha tenido la UNI”, acota el ingeniero Morales.

Como parte central de las actividades, la UNI inaugurará en diciembre el Instituto de Matemáticas y Ciencias Afines, que funcionará en un terreno donado por el Ministerio de Educación. Lo innovador de esta nueva institución, promovida por esta universidad, es que tendrá autoridades académicas de diversas universidades. La inauguración se llevará a cabo con un importante evento: la I Conferencia Internacional de Matemáticas, evento para el cual se ha invitado a 40 prestigiosos profesores de matemáticas procedentes de todo el mundo.

Otro evento importante anunciado para diciembre es la inauguración del nuevo edificio perteneciente a la Oficina de Extensión y Proyección Social, donde se dictarán cursos especialmente diseñados para apoyar a la comunidad universitaria del país. Como es notorio, esta universidad nacional no cree en los bajos presupuestos asignados para el sec-

tor, sino que busca las oportunidades para salir siempre adelante.

### Alianzas más que estratégicas

Durante este año la UNI ha destacado por la firma de importantes convenios nacionales e internacionales con instituciones de prestigio, que harán que la universidad ingrese a una nueva etapa: la de formadora de científicos con visión de empresarios.

Uno de ellos es el firmado con el profesor principal de la prestigiosa Universidad de Waseda (Japón), Yasushi Kikuchi, a través del cual la UNI, junto con otras universidades centenarias del Perú como la Universidad Nacional Mayor de San Marcos y la Universidad Nacional Agraria La Molina, podrán contar con una escuela de negocios para ingenieros, con el fin de brindarles las herramientas para que puedan administrar sus propias empresas, ayudándolos a consolidar su formación con conocimientos de finanzas, marketing y administración, entre otros cursos afines.

“Precisamente, el profesor Yasushi Kikuchi estuvo en Lima y fue distinguido este año con el grado de Doctor Honoris Causa, otorgado por la universidad. Gra-

*Rector Roberto Morales, anuncia que en diciembre se inaugurará el Instituto de Matemáticas y Ciencias Afines.*

*Rector Roberto Morales announces that in December the Institute of Mathematics and Related Sciences will be inaugurated.*



cias a este convenio firmado con la Universidad de Waseda estamos coordinando la formación de la Oficina Tecnológica Legal, con el fin de fomentar que en estas tres universidades haya incubadoras de empresas, una idea que venimos cocinando desde el año 1999”, recalca el rector de la UNI.

Así, por ejemplo, desde hace cuatro años -a través de un convenio firmado con ESAN- la UNI viene realizando diversos talleres para jóvenes emprendedores de estas tres universidades centenarias, consolidando la idea de que el Perú debe ser formador de emprendedores, una labor en la que la universidad tiene un papel más que importante. Tan exitoso resultó el proyecto que ahora forma parte de la oferta educativa de ESAN.

Esta emblemática universidad no le teme al cambio. Esta actitud la conduce a una actualización constante de su currícula, así como a un cambio de metodología de la enseñanza y a proponer algunas carreras profesionales nuevas.

“El año pasado iniciamos un proceso de autoevaluación de nuestras 11 facultades, para lo cual hemos recibido apoyo de profesores de la Conferencia de Presidentes de Universidades de Francia, el equivalente a la Asamblea Nacional de Rectores, quienes han venido a Lima para ayudarnos en el proceso de evaluación de los contenidos brindados por cada facultad”, agrega el ingeniero Morales.

Otro de los visitantes ilustres es, sin duda, el profesor Michelle Troquel, director de la Escuela Politécnica Universitaria de Marsella, Francia, quien ha apoyado a la UNI en el proyecto piloto de Movilización Estudiantil, que consiste en que los alumnos egresados viajen a Francia a realizar sus estudios de postgrado.

“Somos conscientes de que las becas otorgadas a los alumnos son escasas, así que hemos logrado, con el apoyo de la Embajada de Francia, que este país nos apoye con las becas académicas y con costos de alimentación, alojamiento y transporte mínimos. Como contraparte,





nuestros estudiantes y profesores tienen que financiarse el pasaje y los gastos de estadía, aspectos que están solucionados gracias a préstamos del INABEC, que entrega hasta 25 mil soles por alumno, para que ellos devuelvan este monto en un plazo de tres años. Si el alumno muestra un buen rendimiento, además le permiten trabajar a tiempo parcial, con lo cual puede pagar su préstamo y seguir viviendo en Francia para perfeccionar sus estudios en las diferentes universidades. El año pasado empezamos el proyecto piloto con seis alumnos y este año están viajando 13 alumnos. Tenemos proyectado brindar esta oportunidad a 100 alumnos de las tres universidades que forman parte de este

consiste en aplicar conocimientos de mecánica y electrónica con énfasis en la robótica, para implementar "robots" que puedan ayudar en diversos campos de la medicina y otras ciencias que requieran de procedimientos de gran precisión y que impliquen riesgos en la seguridad de los profesionales. "Precisamente, estamos en conversaciones con la Universidad Cayetano Heredia para crear la especialidad de Biotecnología, cuyos estudiantes en una primera etapa se encargarían de dar mantenimiento a los equipos de ingeniería aplicados a la medicina. Este es un tipo de profesional que no existe en el país y que tendrá mucho éxito si participan en el proceso tanto médicos como ingenieros. El cam-

do una educación de primer nivel, reconocida en los círculos científicos de todo el mundo, le otorga a la UNI una voz digna de ser escuchada: "La educación debe estar exenta de egoísmos porque, finalmente, el Perú es el que gana con sus profesionales. En este sentido, se debe motivar al alumno. Un buen maestro no solo enseña sino que debe preocuparse por llegar a sus alumnos pero de forma amena. Cada universidad debería contar con colegios ahijados, es decir, centros a los que pueda apoyar en la parte educativa de los alumnos y en la formación de los maestros, con tecnología, con nuevas técnicas de enseñanza, para que al final se cree un círculo virtuoso de apoyo mutuo que em-



Alumnos de la UNI aprovechan la tecnología.  
Students of the UNI take advantage of technology.

tipo de convenios", recalca el rector.

**Nuevas profesiones**

Una de las nuevas carreras que ha implementado la UNI, además de Telecomunicaciones, es la de Mecatrónica, que

po de acción sería el de diseñar tecnología aplicada a la medicina, para no tener que importarla, lo cual resulta costoso para la población", acota Morales.

Tener 130 años de experiencia brindan-

piece por el gobierno, que debe apoyar a las universidades emblemáticas con docentes e infraestructura de calidad, para que estas a su vez apoyen al resto de universidades", recalca el rector Morales.

**"Trabajando por el Desarrollo Sostenible de las Comunidades"**

**Compañía Minera Raura S.A.**

[www.raura.com](http://www.raura.com)

**UNIVERSIDAD PERUANA  
LOS ANDES**

Las autoridades y comunidad universitaria de la Universidad Peruana Los Andes (Huancayo), expresan su fraternal saludo a la familia universitaria de la Universidad Nacional de Ingeniería (UNI), al celebrar 130 años de exitosa trayectoria en el país, augurándole que continúen formando profesionales del más alto nivel comprometidos con el desarrollo nacional.

Huancayo, agosto de 2006

Dr. Dimas Fernández Barrantes  
Rector

**FELIZ 130°  
ANIVERSARIO**

CEPRE-UNI saluda a la Universidad Nacional de Ingeniería, por sus 130 años al servicio de la ciencia y tecnología.

**ADMISIÓN 2007-I**

Mejora tu nivel académico, prepárate en:

**CICLO PREUNIVERSITARIO  
CICLO BÁSICO REGULAR  
CICLO BÁSICO INTERDIARIO**

**Inscripciones: hasta el 02 de Septiembre**  
**Prueba de selección: 03 de Septiembre**

**30%  
INGRESO  
DIRECTO**

Av. Javier Prado Oeste 730 Magdalena del Mar (alt. cdra. 33 Av. Brasil)  
Teléf.: 461-1250 / 460-2407 / 460-2419 • Fax: 460-0610  
<http://cepre.uni.edu.pe> • [cepre@uni.edu.pe](mailto:cepre@uni.edu.pe)





*The National Engineering University, UNI - recognized for training the best professionals in science, technology and architecture, who stand out in such prestigious world-wide institutions as NASA - is having its anniversary and celebrating with an enterprising spirit that doesn't weaken with the passing of the time, but rather continues to be up-to-date, reinventing its methodology and field of activity with an inexhaustible impetus that sets an example for the country.*

*One hundred thirty years training "export quality" scientists are being celebrated by receiving distinguished visitors from all parts of the world. "On September 8<sup>th</sup>, Professor Lu Yongxiang will visit us. He is president of the Chinese Academy of Sciences, an organization that has gained prestige at a world-wide level. This visit will be historic for the UNI, because it means the signing of an important technical cooperation agreement for the university in the areas of hydraulic resources, and earth and energy sciences," sustains Dr. Robert Morales, rector of the University.*

*Although the anniversary celebrations of the university - which has 11 fields of study, 49 specialties at the masters level, and four at the doctoral level - began in April, the*

*Mecatrónica es una de las nuevas carreras implementadas por la UNI. Mecatronics is one of the new areas of study implemented by the UNI.*



*Alumnos de la UNI reciben becas con apoyo de Francia. Students of the UNI receive scholarships with the support of France.*

*most important activities will be concentrated in the months of November and December.*

*In November a meeting of alumni will be held at which the most outstanding professionals of the UNI will be distinguished. "Of the three thousand graduates, we hope to bring together a thousand. Among the personalities who will be honored will be Professor Benjamin Marticorena, ex-president of Concytec, who will be honored for his invaluable contribution to the development of science and technology in our country. Also*

*recognized will be Architect Santiago Agurto, one of UNI's former rectors," mentions Dr. Morales.*

*As the center of the activities, in December the UNI will inaugurate the Institute of Mathematics and Related Sciences, which will be on land donated by the Ministry of Education. The innovative part of this new institution, promoted by this university, is that it will have academic authorities from different universities. The inauguration will be carried out with an important event: the International Conference on Mathematics, an event for which 40 prestigious professors of mathematics have been invited from all over the world.*

*Another important event announced for December is the inauguration of the new building belonging to the Office of Extension and Social Projection, where courses will be dictated that are especially designed to support the country's university community. As is well-known, this state university does not believe in the low budgets assigned for the sector, but rather always looks for opportunities to advance.*

#### **Alliances More than Strategic**

*During this year the UNI has stood out for its signing of important national and international agreements with prestigious institutions. These will enable the university to enter a new stage - as a trainer of scientists with the vision of businessmen.*

*One of these agreements is that signed with the senior professor from the prestigious*

*University of Waseda (Japan), Yasushi Kikuchi, through which the UNI, along with other centennial universities of Peru such as the Universidad Nacional Mayor de San Marcos and the Universidad Nacional Agraria La Molina, will be able to count on a business school for engineers, with the goal of offering the tools to enable them to administer their own companies, helping them to consolidate their training with knowledge of finance, marketing and administration, among other related courses.*

*"Indeed, Professor Yasushi Kikuchi was in Lima and was distinguished this year by the university with the degree of Doctor Honoris Causa. Thanks to this agreement signed with the University of Waseda, we are coordinating the formation of the Legal Technological Office, with the goal of fomenting incubators of private companies in these three universities, an idea that we have been working on since 1999," the UNI rector stresses.*

*Through an agreement signed with ESAN,*

*for example, the UNI has been carrying out a variety of workshops for enterprising young people from these three centennial universities during the past four years, consolidating the idea that Peru must be training entrepreneurs, an effort in which the university has a role that is more than important. The project was so successful that it now comprises a part of the educational offering of ESAN.*

*This emblematic university does not fear change. This attitude leads to a constant renovation of its curriculum, as well as change in teaching methodology and to its proposing some new professional career offerings.*

*"Last year we began a process of self-evaluation of four 11 academic departments, for which we have received support of professors from the Conference of French University Presidents, the equivalent of the National Assembly of Rectors, who have come to Lima to help us in the process of evaluation of the contents offered by each department," adds Dr. Morales.*

*Another of the distinguished visitors is Professor Michelle Troquel, director of the Polytechnic University of Marseilles France, who has supported the UNI in its Student Mobilization pilot project, consisting of graduates traveling to France to undertake their graduate studies.*

*"We are aware that student scholarships are scarce, so with the support of the Embassy of France, we have achieved France's provision of academic scholarships and grants for the minimum costs of food, lodging and transportation. As counterpart, our students and professors must finance the transportation and living expenses, aspects that are resolved through loans from the INABEC that offer up to S/. 25,000 per student, which must be repaid within three years. If the student has good grades, they also permit him to work part-time, with which he can pay his loan and continue living in France to perfect his studies in the different universities. Last year we began the project pilot with six students and this year 13 students are traveling. We project*



## ASAMBLEA NACIONAL DE RECTORES

Felicita a  
la Universidad Nacional de Ingeniería,  
al conmemorarse el 130° aniversario  
de su creación, augurándoles muchos éxitos  
en su constante labor educativa.

Calle Aldabas 337 Urb. Las Gardenias - Surco  
Teléfono: 275-4608 • Web-Site: www.uni.edu.pe





offering this opportunity to 100 students from the three universities that comprise part of this type of agreement," stresses the rector.

**New Professions**

One of the new fields of study that the UNI has implemented, in addition to telecommunications, is Mecatronics, which consists of applying knowledge of mechanics and electronics with an emphasis on robotics, in order to develop robots that can help in a variety of fields of medicine and other sciences that require highly accurate procedures and that imply risks to the security of the professionals. "Indeed, we are in conversations with the Cayetano Heredia University to create a

specialization in Biotechnology, whose students in the first stage would be in charge of maintaining engineering equipment that is applied to medicine. This is a type of professional that does not exist in the country, and who would be very successful if doctors as well as engineers participate in the process. The field of activity would be to design technology applied to medicine in order to prevent having to import it, which is expensive for the population," Morales remarks.

Having 130 years of experience offering first-rate education and being recognized in the scientific circles worldwide grants the UNI a voice worthy of being listened to: "Education must be free of egoism

because, in the end, Peru is the one that wins with its professionals. In this sense, the student must be motivated. A good teacher not only teaches, but must also be concerned with getting to his students, but in a pleasant way. Every university should count on schools that are "godsons," that is to say, centers that it can support in the students' education and in the formation of teachers with technology and with new educational techniques, so that in the end a virtuous circle of mutual support is created. This begins with the government, which must support the emblematic universities with teachers and quality infrastructure, so that they, in turn, support the rest of the universities," rector Morales stresses.



visto en mi vida, mucho más que otras universidades del país y ellos se ven ahora favorecidos gracias a los convenios que ha firmado la universidad, los mismos que vienen contribuyendo a la mejor preparación de los alumnos".

**Javier Piqué**  
Dean of the Council of the Department of Lima, Society of Engineers of Peru and graduate of UNI

"The university is endorsed by its training of high quality graduates. The best engineers of the country graduate from the UNI, who pass through a demanding process of selection that remains valid through time. Thanks to the education that I received in my alma mater I was able to undertake a graduate degree in the prestigious Massachusetts Institute of Technology, internationally recognized for being demanding.

As a professor, I am proud to say that the students of the UNI are the youth with the greatest desire to learn that I have ever seen, much more than in other universities in the country, and they are now favored by agreements that the university has signed, which are contributing to the best preparation of the students."

**Palabra de ingeniero**

*Words of engineer*

**Javier Piqué**  
Decano del Consejo Departamental de Lima, del Colegio de Ingenieros del Perú y egresado de la UNI

"La universidad está respaldada por la formación de egresados de alta calidad. Los mejores ingenieros del país egresan de la UNI, quienes pasan por un exigente proceso de selección que se mantiene

en el tiempo. Gracias a la educación que recibí en mi alma máter pude hacer un postgrado en el prestigioso Massachusetts Institute of Technology, internacionalmente reconocido por su exigencia.

Como profesor, es un orgullo decir que los alumnos de la UNI son los jóvenes con más empeño de aprender que he

**electroperú**  
La Energía de los Peruanos

Empresa líder en la generación de energía eléctrica para todo el Perú, contribuyendo con el crecimiento y desarrollo de las actividades productivas del país.

El Complejo Hidroeléctrico Mantaro es el principal centro de generación del país, cuyas instalaciones están ampliamente modernizadas. Y disponen de las Certificaciones ISO 9001 de calidad total, ISO 14 000 de Calidad Ambiental e ISO 18 000 de Seguridad.

Abasteciendo oportunamente al 30% de la demanda nacional y manteniéndose a la vanguardia del desarrollo futuro del país.

Empresa de Electricidad del Perú S.A. / Prefeccion Av. Pedro Monto 601, San Juan de Miraflores, Lima 29, Perú. Apartado Postal 2852. Central: (51-1) 217-0600 Fax: (51-1) 274-4024  
www.electroperu.com.pe

**CIA MINERA COIMOLACHE S.A.**  
PROYECTO TANTAUATAY

TRABAJANDO POR EL DESARROLLO INTEGRAL Y FUTURO DEL PAIS

Saluda a la Universidad Nacional de Ingeniería al cumplir su 130 aniversario contribuyendo al desarrollo y progreso del país.

COMPROMETIDOS CON UN MANEJO RESPONSABLE DEL MEDIO AMBIENTE Y EL DESARROLLO SOSTENIBLE DE LAS COMUNIDADES

**COLEGIO DE INGENIEROS DEL PERU**  
1962

El Consejo Departamental de Lima, institución que representa y congrega a los ingenieros CIP del departamento, quienes entregan su profesionalismo al servicio del país a través de 57 especialidades,

**Saluda a la Universidad Nacional de Ingeniería**  
con ocasión de su 130º aniversario, alma mater de la ingeniería nacional.

Al encuentro de tu profesión

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE TUMBES**  
Formando Profesionales en Ciencia y Valores

Expresamos nuestra cordial felicitación a la UNI al conmemorarse los 130 años de su creación

- Agromonia
- Ing. Pesquera
- Ing. Forestal y Medio Ambiente
- Obstetricia
- Enfermeria
- Contabilidad
- Administración
- Gestión en Hotelería y Turismo
- Derecho

Av. Arica 361, piso 2 • Telf.: 072-523441 Anexo: 112  
www.untumbes.edu.pe





# Oportunidades del LatinPharma

## Oportunities for LatinPharma

*Principal plataforma comercial para que empresas del sector farmacéutico concreten futuros negocios*

*Main commercial platform to help the pharmaceutical industry secure future business deals*

En esta nueva versión del LatinPharma, que se realizará en Colombia del 7 al 9 de septiembre, el Perú será representado por 16 empresas farmacéuticas cuyo objetivo es incrementar el comercio de medicamentos esenciales, naturales e insumos, así como promover la integración y el desarrollo del sector farmacéutico regional.

En opinión del especialista del sector Manufactura Diversas de PROMPEX, Gustavo Trujillo, LatinPharma es la principal plataforma comercial para los negocios farmacéuticos: "En versiones anteriores, las empresas peruanas que participaron lograron concretar, en el transcurso de un año, cerca de dos millones de dólares, como resultado de los contactos comerciales realizados".

Asimismo, LatinPharma 2006 tiene aprobado el proyecto piloto que permitirá a empresas latinas fabricantes de medicamentos para el SIDA, tuberculosis y malaria, pasar la selección para recibir asistencia técnica de la OMS, recibir la certificación y convertirse en proveedores oficiales de Naciones Unidas.

El LatinPharma es organizado por el Programa de Promoción del Comercio Sur – Sur del Centro de Comercio Internacional (CCI) de las Naciones Unidas. Las más de 200 empresas latinoamericanas asistentes participan en ruen-



*Exportación de la industria farmacéutica creció 58% en el 2005. Pharmaceutical industry exports increased 58% in 2005.*

das de negocios, exhibición comercial y conferencias especializadas del sector químico farmacéutico, productos naturales y servicios.

### Cifras

En el 2005 se exportaron productos farmacéuticos por un valor superior a los 16,5 millones de dólares, con un creci-

miento de 58% el valor FOB vendido entre el 2003 y el 2005. Sudamérica es nuestro mejor cliente y Ecuador ocupa el primer lugar con 28% en y Argentina con 13%. Los productos que tienen mayor demanda son los medicamentos que contienen antibióticos. También destacan los sustitutos sintéticos del plasma humano.



*Gustavo Trujillo, expondrá sobre estudios y posibilidades de comercio en el sector farmacéutico peruano.*

*Gustavo Trujillo will speak on the studies and trade possibilities in the Peruvian pharmaceutical industry.*

### Bionegocios

Diana Flores, especialista en productos naturales del CCI, ha identificado 10 plantas que podrían exportarse con valor agregado, a fin de obtener mayores ganancias, aprovechando que los bionegocios en la industria alimenticia y de cosméticos están en constante crecimiento.

Los estudios de Flores indican que la maca, el camu camu, el yacón, el hercampuri, la sachainchi, la caigua, la pasuchaca, la tara, el maíz morado y la muña poseen amplio potencial exportador por sus innatas cualidades biológicas. "La mayoría tiene vitamina A y se puede utilizar en la elaboración de jabones, aceites para el cuerpo, al igual que champús; es decir, fabricar productos de cuidado personal", dice Flores.

*Peru will be participating in this latest edition of LatinPharma, to be held in Colombia September 7<sup>th</sup> to 9<sup>th</sup>, with 16 pharmaceutical companies who aim to increase the trade of essential and natural medications as well as inputs, to promote integration and development in the regional pharmaceutical industry.*

*According to Gustavo Trujillo, specialist in the Diverse Manufactures division of PROMPEX, LatinPharma is the main commercial platform for pharmaceutical trade. "In previous fairs, the Peruvian companies managed to secure within a year some US\$2 million in business, a direct result of the commercial contacts made."*

*LatinPharma 2006 has approved a pilot project that will permit Latin American pharmaceutical manufacturers of medicines for AIDS, tuberculosis and malaria to undergo the selection process to receive WHO technical assistance, certification, and to become official suppliers to the United Nations.*

*The fair is organized by the Program for Promotion of the South-South Trade of the International Trade Center (ITC) of the United Nations. Over 200 Latin American companies will participate in the business opportunity meetings, commercial exhibition and specialized conferences of the industry of chemical pharmaceutical products, natural products and services.*

### Statistics

*In 2005, Peru exported over US\$16.5 million worth of pharmaceutical*

*products, recording a growth of 58% on the FOB value sold between 2003 and 2005. South America is Peru's best market and Ecuador ranks as the top buyer with 28%, followed by Argentina with 13%. The products with highest demand are those that contain antibiotics. Synthetic substitutes for human plasma are also in high demand.*

### Bio-business

*Diana Flores, a specialist in ITC's natural products, has identified 10 plants that could be exported with added value, taking advantage of the fact that bio-businesses in the food and cosmetics industries shows constant growth.*

*Flores' studies indicate that the following plants show wide potential as export products because of their innate biological qualities: maca, camu camu, yacón, hercampuri, sachainchi, caigua, pasuchca, tara, purple maize and muña. "Most of these products have Vitamin A and can be used to produce soaps, body oils as well as shampoos; in other words, personal care products," says Flores.*

*Los productos con mayor demanda a nivel regional son los antibióticos.*

*The product in greatest demand across the region are antibiotics.*







## Comida piurana

### Food from Piura

Para que los turistas conozcan las bondades de la cocina piurana a precios cómodos, el Gobierno Regional Piura, a través de la Gerencia Regional de Desarrollo Económico, presentó la 'Ruta Gastronómica', que reúne a cuatro de los mejores restaurantes de la localidad: "Esta es mi Tierra", "La Casa de Tejas", "La Santitos" y "El Caracol Azul". Para Mario Arellano Ramírez, gerente regional de Desarrollo Económico, la expectativa es consolidar la ruta con el apoyo de las autoridades de la región. "La Ruta Gastronómica tendrá un carácter vivencial, pues se enseñará al turista a preparar la comida típica de su predilección", resaltó Ramírez.

*In order that tourists learn about the wonders of food from Piura at reasonable prices, the Regional Government of Piura, through the Regional Economic Development Office, presented the 'Gastronomical Route' that brings together four of the region's best restaurants: "Esta es mi Tierra," "La Casa de Tejas," "La Santitos" and "El Caracol Azul." Mario Arellano Ramirez, regional Economic Development manager, expects to consolidate the route with the support of authorities from the region. "The Gastronomical Route will have a living character, because it will teach the tourist to prepare his favorite typical food," Ramirez pointed out.*

## Minerales y café de exportación

### Minerals and coffee of exports

La región Ayacucho incrementó sus ventas al exterior en 305% en los primeros cinco meses del año, al exportar un total de 18 partidas por US\$ 6 millones 85 mil 523. El año pasado, el monto fue de US\$ 1 millón 503 mil 627.

Según cifras de ADEX, las partidas del subsector minero exportados son minerales de plomo y sus concentrados (46%) y minerales de cinc y sus concentrados (30%).

Le siguen las partidas del subsector agrotradicional, y no tradicional, como el café sin descafeinar, sin tostar (7%) y tara (6%). Los principales destinos de exportación son China, Japón y Alemania.

*The Ayacucho region increased its foreign sales by 305% during the first five months of the year, by exporting a total of US\$ 6,085,523 under 18 export headings. Last year, the amount was US\$ 1,503,627. According to figures from ADEX, the export headings of the mining sub-sector that are exported are lead minerals and its concentrates (46%) and zinc minerals and its concentrates (30%). Following them are the headings of the traditional agricultural sub-sector, and the non-traditional agricultural sub-sector, such as coffee without decaffeinating or toasting (7%) and tara (6%). The main export destinations are China, Japan and Germany.*



## Pieles de calidad

### Quality Skins

Considerado el "Rolls Royce" entre las pieles, el cuero de avestruz peruano ingresa al mercado mundial con fuerza. La empresa Kero Pieles Pe-

ruanas Exportaciones de Arequipa exportó al Japón por un valor de 170 mil 984 dólares. La piel de esta ave es considerada una

de las más finas del mundo. Su adaptabilidad al clima y tierra arequipeñas han dado como resultado productos de alta calidad y demanda.

La empresa resaltó que vende los huevos estériles para que los artesanos de la región los transformen en obras de arte.

*Considered the "Rolls Royce" among skins, the leather of the Peruvian ostrich has strongly entered the world market. The company Kero Pieles Peruanas Exportaciones of Arequipa exported to Japan for a value of US\$ 170,984. The skin of this bird is considered to be one of finest of the world. Its adaptability to Arequipa's climate and soil has resulted in products of high quality and demand. The company pointed out that it sells sterile eggs so that the craftsmen of the region transform them into works of art.*

## Potencial camélido

### Cameloid Potential

El Gobierno Regional de Puno organizará en noviembre la 'I Feria Mundial de Camélidos Sudamericanos', con el fin de dar a conocer la calidad genética de estos animales en la región, promocionar el consumo de productos derivados y difundir los sistemas de crianza nativa para promover el turismo vivencial, rural y de aventura. Esta feria contará con la participación de los principales productores nacionales y extranjeros. Durante la reunión se realizarán diversas actividades como exposición de vicuñas y guanacos, concursos gastronómicos y eventos artísticos.



*In November, the Regional Government of Puno will organize the "I World Fair of South American Cameloids," with the goal of presenting the genetic quality the animals in the region, promoting the consumption of products derived from them, and diffusing the native systems of raising them to promote living, rural and adventure tourism. This fair will count on the participation of the major national and foreign producers. During the meeting, a variety of activities will be held, such as the exhibition of vicuñas and guanacos, cooking contests and artistic events.*



# EXPOESTADÍSTICAS

Exportaciones Tradicionales <i>Traditional Exports</i> (millones de US\$ FOB) <i>US\$ millions FOB</i>					
Sector <i>Industry</i>	Jul-06 <i>Jul-06</i>	Var.% <i>Var%</i>	Ene-Jul 06 <i>Jan-Jul-06</i>	Var.% <i>Var%</i>	
Minero <i>Mining</i>	1 354	74,7	7 459	48,7	
Petróleo y derivados <i>Oil &amp; byproducts</i>	220	44,9	1 124	35,1	
Pesquero <i>Fishing</i>	204	-4,8	914	0,3	
Agrícola <i>Agriculture</i>	58	60,0	197	38,5	
<b>TOTAL TRADICIONAL</b>	<b>1 837</b>	<b>55,9</b>	<b>9 694</b>	<b>40,5</b>	

Fuente: SUNAT. Elaboración: PROMPEX  
Source: SUNAT. Prepared by: PROMPEX

Exportaciones No Tradicionales <i>Non-Traditional Exports</i> (millones de US\$ FOB) <i>US\$ millions FOB</i>					
Sector <i>Industry</i>	Jul-06 <i>Jul-06</i>	Var.% <i>Var%</i>	Ene-Jul 06 <i>Jan-Jul-06</i>	Var.% <i>Var%</i>	
Textil / <i>Textiles</i>	139	20,7	808	14,4	
Agropecuaria / <i>Agriculture</i>	100	23,0	610	19,9	
Sidero-Metalúrgico / <i>Steel-Metallurgy</i>	56	96,8	367	73,2	
Químico / <i>Chemicals</i>	53	-13,1	327	0,4	
Pesquero / <i>Fishing</i>	35	35,6	249	20,6	
Maderas y Papeles / <i>Pulp and Paper</i>	34	46,9	178	20,3	
Metal-Mecánico / <i>Metalmechanic</i>	13	24,5	93	-24,1	
Minería No Metálica / <i>Non-Ferrous Minerals</i>	13	7,3	77	16,7	
Varios (Inc. Joyería) / <i>Miscellaneous (incl. Jewelry)</i>	14	16,4	86	12,1	
Piel y cueros / <i>Hides and leather</i>	4	53,1	18	24,9	
<b>TOTAL</b>	<b>460</b>	<b>23,9</b>	<b>2 814</b>	<b>17,8</b>	

Fuente: SUNAT. Elaboración: PROMPEX Source: SUNAT. Prepared by: PROMPEX

## En crecimiento *On the increase*

En el mes de julio, las exportaciones peruanas mostraron un nuevo récord histórico al superar por primera vez la barrera de los US\$ 2 000 millones. Durante los primeros siete meses del año, las exportaciones registraron un alza de 34,7%, respecto a similar período en el 2005.

Las mayores ventas entre enero-julio se explican por los incrementos de los despachos al exterior de productos tradicionales que registraron un crecimiento de 40,5%, mientras que las exportaciones no tradicionales lograron avances de 17,8% y 3,6% en valor y volumen, respectivamente.

*In July, Peruvian exports recorded a new historic record when, for the first time ever, sales passed the US\$2 billion mark. For the first seven months of the year, exports recorded a 34,7% increase over the same period in 2005.*

*The greatest sales between January and July were due to increased shipments of traditional exports, showing an increase of 40,5%, while non-traditional exports recorded an increase of 17,8% and 3,6% in value and volume, respectively.*

Mercados por Bloques Económicos <i>Markets by Economic Blocks</i> (millones de US\$ FOB) <i>US\$ millions FOB</i>					
Sector <i>Industry</i>	Jul-06 <i>Jul-06</i>	Var.% <i>Var%</i>	Ene-Jul 06 <i>Jan-Jul-06</i>	Var.% <i>Var%</i>	
NAFTA / <i>NAFTA</i>	711,9	33,8	4 264,3	21,8	
Asia / <i>Asia</i>	493,8	69,8	2 407,5	40,2	
Unión Europea / <i>European Union</i>	382,5	51,5	2 056,2	33,8	
Otros Mercados <sup>1</sup> / <i>Other markets<sup>1</sup></i>	333,1	35,7	1 656,8	53,8	
CAN / <i>Andean Community, CAN</i>	124,3	38,6	755,8	32,3	
Mercosur / <i>Mercosur</i>	68,8	40,3	442,2	47,6	
Resto de Mercados / <i>Remaining markets</i>	171,9	91,3	900,6	53,7	
<b>TOTAL</b>	<b>2 296,9</b>	<b>48,3</b>	<b>12 508,3</b>	<b>34,7</b>	

1/ Suiza, Chile, Australia, Rusia.

<sup>1</sup>Switzerland, Chile, Australia, Russia

Fuente: SUNAT. Elaboración: PROMPEX Source: SUNAT. Prepared by: PROMPEX

## PROGRAMA INTERNACIONAL AVANZADO EN GESTION LOGISTICA

### SEMINARIO INTERNACIONAL 1

## Costos e Indicadores de la Gestión Logística

Sólo lo que se mide se puede mejorar, incorpore a su gestión Benchmarks Logísticos de Clase Mundial

27 y 28 de Setiembre, de 9.00 a 13.00 hs.

### SEMINARIO INTERNACIONAL 2

## Almacenamiento de Clase Mundial

La Aplicación de las Mejores Prácticas Logísticas en Centros de Distribución, Almacenes y Bodegas

27 y 28 de Setiembre, de 6.00 a 10.00 p.m.

AUSPICIAN



CENTRO  
INTERNACIONAL  
DE CAPACITACION



Grupo  
Educación  
al Futuro



INFORMES: Telfs: 226-1012, Nextel: 826\*6773 E-mail: seminarios@terra.com.pe



## SHOES LION'S

*25 años en el mercado y un nuevo concepto de calidad...*



*Ahora más cerca de usted...*



**FACTORY OUTLET:**

Ucayali 110, Cercado de Lima  
Telf.: (51-1) 428 3157  
Av. Camodà 1349, Urb. Santa Catalina, La Victoria  
Lima 13 • Perú  
Telf.: (51-1) 225 3192 • Fax: (51-1) 225 2965  
E-mail: shoeslions@viabep.com