

EDICIÓN BILINGÜE
BILINGUAL EDITION

EXPORTAR

ECONOMÍA, NEGOCIOS & TURISMO

Año X - Nº 50 - Edición Internacional
X - Nº 50 - International Edition

En la carrera comercial

Perú busca nuevos
destinos para
exportaciones

The trade race

Peru seeks other
destinations
for its exports

Edición 50



• Lima: Capital del turismo / Lima: Capital of tourism

Bolivia US\$ 3.00 Colombia US\$ 3.00 Chile \$ 1950 Ecuador US\$ 3.00 Perú S/. 10.00 Venezuela Bs. 6.440

CAJAMARCA TACNA IQUITOS
CUSCO PUERTO MALDONADO
PIURA AREQUIPA TUMBES



Todos los días a partir de este 8 de diciembre:

JULIACA

- vía Arequipa -

Reservas: 614-6014 (Lima)
ó 0-800-00600 (Provincias)

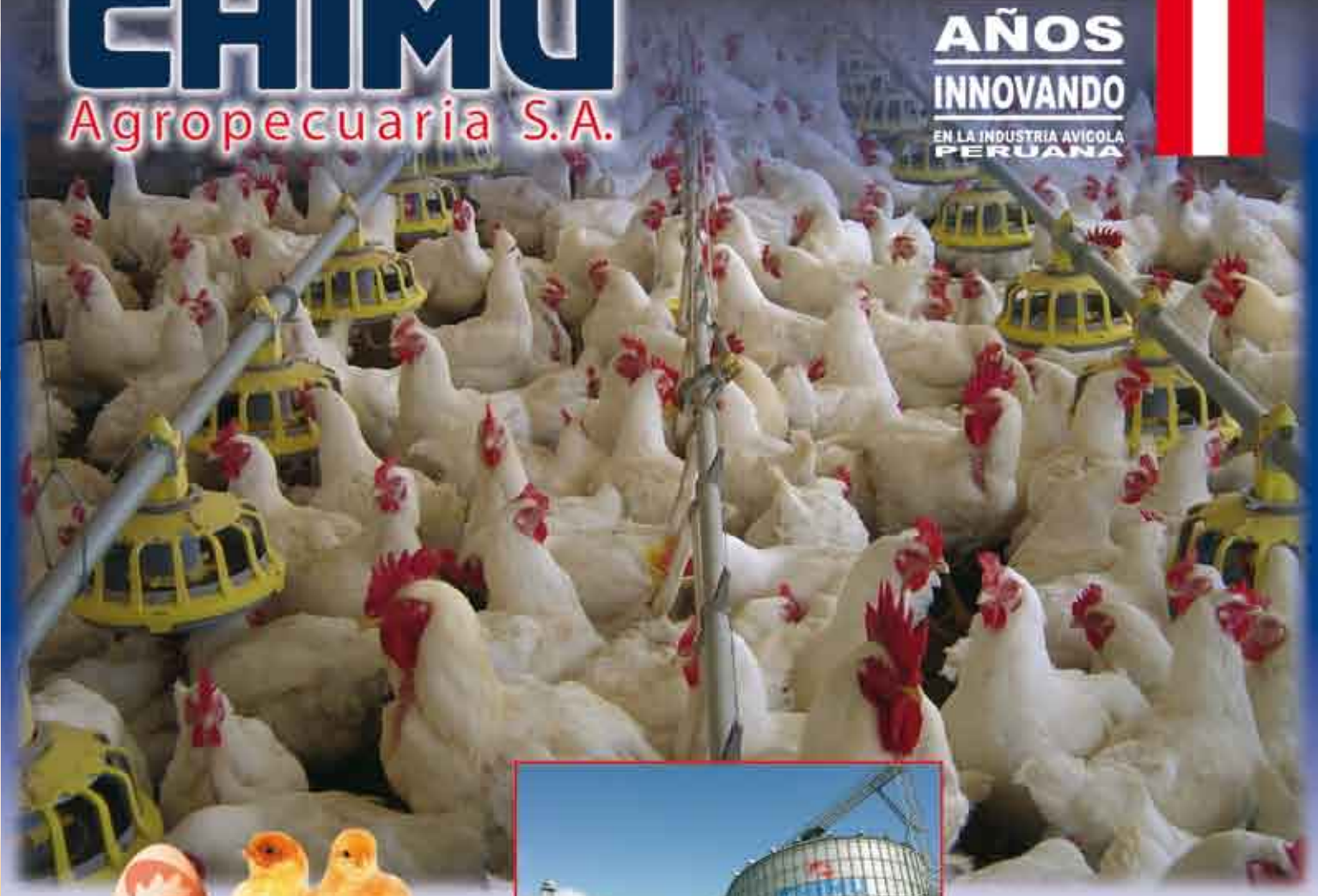
aero condor
Eres nuestra razón de volar



CHIMU

Agropecuaria S.A.

21
AÑOS
INNOVANDO
EN LA INDUSTRIA AVICOLA
PERUANA



CALIDAD DE EXPORTACION



www.chimuagropecuaria.com.pe
chimu@chimuagropecuaria.com.pe
Telf.: (051) 044-261908
Telf.: (051) 044-261909
Fax : (051) 044-220229
Av. España N° 1340, Trujillo - Perú

Director / Director
Julio César Llaque Moreno

Editora / Publishing
Karin Acevedo

Redactoras / Editors
Jéssica Cáceres
Paola Ferreyros
Francisca Huamani
Marilyn Lavado
Romina Mella
Karla Velezmoro

Diseño de Carátula / Title Page Design
Carolina Cantella

Diseño y Diagramación / Design and Diagramming
Jéssica Camones
Carolina Cantella

Fotografía / Photography
Alex Ramón
Segundo Santa Cruz
PromPerú
Actualidad Avipecuaria

Corrección / Editing
Nikita Shardin

Traducción / Translation
Peter Spence

**Gerente de Publicidad y RR.PP. /
Publicity and Public Relations Manager**
Genoveva Llaque Moreno

Ejecutivas de Publicidad / Publicity Executives
Ana González
Claudia León
Flor Núñez del Arco

**Gerente de Ventas y Suscripciones /
Sales and Subscriptions Manager**
María Teresa Llaque de Villanueva

Gerente de Administración / Administration Manager
Jary Vera Alvarado

Pre - Prensa / Pre press
Exituno 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

Oficina Editorial / Editorial Office
Av. Pío XII 243, Of. 201
Urb. Maranga - San Miguel
Teléfono: (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

Perú fortalece relación comercial con Chile

Ministerio de Comercio Exterior
denota el progreso de empresas
peruanas en el Uruguay

Peru strengthens commercial ties with Chile

Minister of Foreign Trade praises presence of Peruvian companies in Chile



Listos para la carrera comercial

Perú quiere establecer contacto
con mercados como México,
la Unión Europea y China

Ready for the trade race

Peru seeks to establish contacts with markets such as Mexico, the European Union and China



La hora de los puertos

En un contexto de importantes tratados
comerciales, necesitamos mejores
puertos para atender las nuevas
necesidades económicas

Time to look at our ports

In a context of important trade agreements, we need better ports to meet new economic needs



Oferta pesquera en Europa

Exportación de productos
marinos: callos de abulones,
pescado y moluscos congelados

Fish sales to Europe

Exports of giant squid, langoustines, calico scallops and frozen fish and shellfish are increasing



Capital del turismo

Lima brinda al visitante la oportunidad de contrastar
el turismo con la historia y las obras modernas

Capital of tourism

Lima gives visitors an opportunity to contrast history with modernity



Minería responsable

Avances de la inversión social de las empresas mineras
impulsan el desarrollo sostenible de los pueblos

Responsible mining

Mining companies are encouraging the sustainable development of towns through social investment



Empresarios y la inclusión social

Esta sesión del CADE
abordará problemáticas de orden
socioeconómico que afectan al país

Business and social inclusion

This session of CADE addresses the socioeconomic problems affecting the country



Nueva oferta turística

El vicepresidente de Turismo, Alfonso Salcedo Rubio,
espera desarrollar en su gestión nuevas destinos de turismo

New attractions for tourists

The Vice Minister for Tourism, Alfonso Salcedo Rubio, hopes to develop new tourist destinations during his term of office



Canadá, país de oportunidades

Reafirmar las relaciones bilaterales
entre Perú y Canadá impulsará aún
más inversiones y exportaciones

Canada, country of opportunities

Reaffirming bilateral relations between Peru and Canada should further increase investment and exports

Nuevos acuerdos a la vista *New agreements ahead*

Nadie duda que la integración del Perú al mundo es importante. La actividad exportadora además de generar divisas es una fuente importante de trabajo, lo cual contribuye al crecimiento de la economía.

El compromiso del actual Gobierno es continuar con la apertura comercial. Ya se ha concretado un acuerdo con Chile y estamos a la espera de la ratificación del TLC por el Congreso de Estados Unidos.

A esto se suma el interés por cerrar acuerdos de libre comercio con la Unión Europea, México y Singapur y ampliar el que tenemos con Brasil. Asimismo en la agenda figuran acuerdos con la India, China, Canadá y Centroamérica, entre otros.

Pero a su vez es necesario reparar en un punto esencial, el desarrollo de la infraestructura que haga posible el traslado de nuestros productos hacia un terminal aéreo o portuario.

Porque el objetivo no solo es conseguir los acuerdos comerciales, sino saber que estamos desarrollando la agenda de competitividad y el Plan Estratégico Nacional Exportador. Es decir contar con puertos y aeropuertos eficientes y con tarifas de servicios a la exportación justas.

A la vez, queremos compartir con ustedes, un nuevo logro, la satisfacción de publicar la edición número 50 de EXPORTAR. Que se hace posible gracias al trabajo de los equipos de ventas, periodístico y administrativo que laboran incansablemente para brindarles cada día un mejor producto. Sin embargo, todo aquello no podría lograrse sin el aporte de nuestros anunciadores que han hecho posible que estemos vivos durante 50 números, a quienes va nuestro agradecimiento muy especial.



Nobody doubts that Peru should integrate with the rest of the world. Export activity, in addition to generating foreign currency, is an important source of jobs, thus contributing to economic growth.

The Government is committed to continue expanding trade. An agreement with Chile has already been completed and we are waiting our FTA with the United States to be ratified by

that country's Congress.

There is also interest in reaching free trade agreements with the European Union, Mexico and Singapore while widening the existing agreement with Brazil. Agreements with India, China, Canada and Central America, among others, are also on the agenda.

But it is also necessary to address a vital aspect: the development of infrastructure to enable our products to be taken to ports and airports.

Because the aim is not only to reach agreements on trade, but to increase competitiveness and implement the National Strategic Export Plan. In other words we need efficient ports and airports with competitive tariffs for export services.

We also want to share another achievement with you: the 50th edition of EXPORTAR. This has been possible thanks to the work of our sales and administration team and journalists who have spared no effort in bringing you an ever better product. However, none of this could have been done without the support of our advertisers, who have kept us going for 50 issues and merit our very special thanks.

AEROPOSTAL
Tu Aerolínea

Venezuela y América se conectan

A través de Caracas le ofrecemos vuelos diarios hacia las principales ciudades del país, con conexiones a El Caribe, Pacto Andino y Miami. Disfrute de un excelente servicio a bordo de nuestros confortables aviones, y nueva flota MD83.

OFICINA LIMA
Martir Olaya 129, oficina 501 Miraflores,
Telf.: 444-1199 Anexos: 21, 22, 23, 24
Fax: 241-8407 - Lima, Perú

www.aerpostal.com

Acumula millas con **AERO**

SUR AMÉRICA
• BUENOS AIRES + (54-11) 43 136.69.29 • BOGOTÁ +(57-1) 317.18.00 • MEDELLIN +57 74 381.57.50
• SANTIAGO DE CHILE + (56-2) 335.60.64 • LA PAZ +(591-2) 244.34.42
• LIMA +(51-1) 444.11.99 • QUITO +(59-32) 292.43.69 / 43.70 • MANAOS + (5592) 233.85.47

CARIBE
• ARUBA +(297) 83.77.93 / 77.99 • CURAÇAO +(5999) 868.28.06 / 28.18 • LA HABANA +(53-7) 55.40.00
• PUERTO ESPAÑA +(1868) 625.33.41 • SANTO DOMINGO+ (1-809) 566.13.82 • PTO. PLATA +1 809 586.02.56

J-30396491-1



El Presidente del Instituto de Energía Nuclear (IPEN), Modesto Montoya, sostuvo que la institución que preside será una herramienta fundamental para el programa Sierra Exportadora, emprendido por el gobierno; toda vez que gracias a técnicas nucleares puede mejorarse la productividad y calidad de una gran variedad de productos agrícolas altoandinos y también de la Costa. Montoya explicó que actualmente el IPEN aplica técnicas de irradiación a semillas, como la quinua o la kiwicha, lo que permite que los productos sean cosechados en menor tiempo y que el vegetal al final sea de mejor calidad, especialmente para el caso de cultivos de la sierra peruana.



Energía nuclear en Sierra Exportadora *Nuclear energy in 'Sierra Exportador'*

The chairman of the Nuclear Energy Institute (IPEN), Modesto Montoya claims that his institution will be a fundamental tool in the government's Sierra Exportadora programme; because nuclear technology can improve the productivity and quality of a large number of farm products from the

Andean highlands and the coast. Mr Montoya explained that IPEN is currently applying irradiation procedures to seeds such as quinua or kiwicha, enabling earlier harvests of better quality crops, especially the products grown in the Peruvian highlands.

Comité Perú-China *Peru-China Committee*

Recientemente se constituyó el Comité Empresarial Perú-China con el fin de fortalecer la inversión y las relaciones

comerciales bilaterales. La conformación de este comité se enmarca en un acuerdo de cooperación firmado en 2005 entre la Agencia de Promoción de la Inversión Privada (PROINVERSIÓN) y el Consejo Chino para la Promoción del Comercio Internacional (CCPIT).

Este comité empresarial permitirá estrechar las relaciones comerciales que ya existen entre Perú y China. Cabe señalar que entre enero y julio de 2006 Perú exportó a China productos por 1 232 millones de dólares, de los cuales 78 millones fueron no tradicionales.

The Peru - China Business Committee has recently been created to increase investment and strengthen bilateral commercial relations. This committee was formed within the framework of the cooperation agreement signed in 2005 between the Private Investment Promotion Agency (PROINVERSION) and the Chinese Council for the Promotion of International Trade (CCPIT). This business committee will enable even closer trade relations between Peru and China. It is worth pointing out that between January and July 2006 Peru exported products worth 1 232 million dollars to China, of which non-traditional products amounted to 78 million dollars.



Vuelos directos *Direct flights*

La aerolínea holandesa KLM comenzará a operar con vuelos directos y sin escalas entre Amsterdam (Holanda) y Lima a partir del 25 de marzo de 2007, anunció el presidente de la empresa, Peter Hartman. En la actualidad KLM vuela diariamente a Lima con aviones MD-11 con una parada intermedia en Bonaire (Antillas Holandesas), pero a partir de marzo del próximo año los vuelos serán operados seis veces por semana con equipos Boeing 777. "Esta inversión hecha por KLM también encaja con la estrategia de red de Air France-KLM de utilizar oportunidades de reforzar nuestra posición de mercado conjunta en Sudamérica, ahora que las condiciones económicas son favorables", manifestó.

Dutch airline KLM will start non-stop flights between Amsterdam (the

Netherlands) and Lima on the 25th of March 2007, announced Peter Hartman, the company's chairman. KLM currently operates daily flights from Lima using MD-11 aircraft, with a stop at Bonaire (Dutch Antilles) but from next March a

fleet of Boeing 777s will fly six times a week. «This investment by KLM is also part of the strategy of Air France - KLM to strengthen our joint market position in South America now that the economic conditions are favourable», he said.



Exportaciones avícolas *Poultry exports*



Las exportaciones avícolas crecerán diez por ciento este año, al sumar nueve millones de dólares, impulsadas por las ventas de pollo, pavos y productos

genéticos, principalmente a Japón y los países andinos, informó la empresa San Fernando. El principal mercado de destino para la

exportación de pollo es Japón, mientras que las exportaciones de pavo y productos genéticos están dirigidas a Colombia, Ecuador, Bolivia y Venezuela. Cabe recordar que las exportaciones de pollo congelado a Japón se iniciaron en febrero de este año tras haberse cumplido con los requisitos exigidos.

Poultry exports will grow by ten percent this year, to nine million dollars, driven by the sale of chickens, turkeys and genetic products, mainly to Japan and the Andean countries, according to Messrs San Fernando. The principal destination for chicken exports is Japan, whilst exports of turkeys and genetic products go mainly to Colombia, Ecuador, Bolivia and Venezuela. It should be remembered that exports of frozen chicken to Japan started in February this year after import requirements had been met.



Ministra Mercedes Aráoz está optimista por los futuros negocios que desarrollarán peruanos y chilenos.

Minister Mercedes Araoz in optimistic mood about trade between Peru and Chile.



*Nuestro comercio exterior tendrá mayor impulso con la firma de tratados comerciales.
Our foreign trade will receive a boost from trade agreements.*

Perú fortalece relación comercial con Chile

Peru strengthens commercial ties with Chile

Ministra de Comercio Exterior destaca ingreso de empresarios peruanos en el país del sur

Minister of Foreign Trade praises presence of Peruvian companies in Chile

La ministra de Comercio Exterior y Turismo, Mercedes Aráoz afirmó que para los empresarios peruanos hay grandes oportunidades de inversión en Chile. En entrevista con EXPORTAR, la ministra reconoció que

hay un sector que pretende deteriorar la relación con Chile, sin embargo, hizo un llamado a los peruanos a centrarse en ver las oportunidades que nos brinda una relación comercial con el país del sur.

¿Qué resultados se obtuvo de la misión comercial a Chile?

Fue una misión comercial integrada por 50 empresarios del más alto nivel y también de medianos y pequeños empresarios. Se trabajó el desarrollo de esta



Perú afianza lazos comerciales con el gobierno de Chile.

Peru strengthens commercial links with the Chilean government.

complementariedad económica que hemos logrado a través del acuerdo de ampliación comercial con Chile. Esta fue la primera misión y fue una misión de avanzada que tuvo contacto con empresarios y con funcionarios para desarrollar nuestra relación comercial.

¿Cuáles fueron los objetivos de la misión comercial que viajó a Chile?

El plan de trabajo fue precisamente ir una misión comercial de avanzada para comenzar a establecer negocios concretos, tener vinculaciones directas con empresarios con los que podemos hacer negocios y concretar mecanismos de fortalecimiento de nuestras capacidades de inversión. Es decir, hay todo un plan de actividades y vamos a seguir yendo con estas misiones durante los próximos años para seguir fortaleciendo la relación comercial con Chile.

Nuevas oportunidades

¿A cuánto asciende la inversión peruana en Chile?

La inversión peruana en Chile suma alrededor de los 50 ó 60 millones de dólares. Sin embargo, hay que tomar en cuenta que solo una de estas inversiones genera 17 mil puestos de trabajo. Este caso es el de una empresa que de-

sarrolla la línea de cosméticos. También tenemos el caso de la empresa que produce Sapolio en el Perú, y después del acuerdo ha hecho una importante inversión comprando una empresa tradicional chilena, Clenso, y que ha tenido una situación de éxito. Si bien el monto de inversión puede parecer poco, hay que tener en cuenta que esta inversión podría ser mayor.

¿Cuáles son las proyecciones de aumento de las inversiones entre ambos países?

Se espera un intercambio comercial del orden de 2 mil 300 millones de dólares este año. No nos extrañaría que Chile que hoy es el tercer socio comercial del Perú en el mundo se convierta en un importantísimo comprador. Hay probablemente 80 ó 90 mil peruanos en Chile, por lo que las remesas son de mucha importancia.

¿Cuáles son los mercados que se abren para los exportadores peruanos en Chile?

En lo que es exportaciones hay oportunidades en varios mercados. Por ejemplo, tenemos el mercado de frutas y verduras que es muy importante. Otro caso interesante es el del maquillaje y cosméticos. Hemos entrado con fuerza allí.

Es decir, hay toda una posibilidad innovadora. Por ejemplo, en la Bolsa de Valores pues hemos visto oportunidades en asociación de las bolsas y de los agentes de bolsa. En este campo hay un avance importante. El sector pesquero también es otro objetivo en lo que a la parte más elaborada se refiere. En servicio hay una gama de oportunidades también, por ejemplo, hay la posibilidad de servicios médicos, de software, servicios en temas de restaurantes y hotelería. Hay que destacar que en el acuerdo permitimos la movilidad no solo de los profesionales sino también de los técnicos, si una empresa quiere llevar a su programador lo lleva.

Unidos al mundo

¿Cuántos tratados comerciales más se suscribirá en el corto plazo?

Estamos yendo próximamente a la negociación con Singapur. Singapur es un foro bien importante en el Asia, es el centro de comercialización, el centro logístico con el Asia Pacífico y no tiene ningún acuerdo comercial con algún país de América Latina. Nosotros seríamos los primeros en su agenda. Estamos avanzados en la negociación y esperamos que si Dios quiere, este año podamos terminar con este acuerdo.

Hay una propuesta para ampliar el ATPDEA, ¿qué le parece?

Si solamente se va ampliar el ATPDEA sí me preocupa. Yo quisiera que se dé la aprobación del TLC con Estados Unidos. No queremos que se privilegie un ATPDEA. Pero bueno es un tema político y hay que estar insistiendo. Nosotros estamos trabajando y confiamos en el esfuerzo del representante especial del presidente en Washington de convencerlos. La aprobación del TLC es una ventana importante para el desarrollo del Perú.

The Minister of Foreign Trade and Tourism, Mercedes Araoz says that there are great investment opportunities for Peruvian businesses in Chile. In an interview with EXPORTAR, the minister

accepts that some people would like to see relations with Chile deteriorate, however she called for Peruvians to concentrate on the opportunities that trade relations with the country's southern neighbour provide.

What results did the trade mission to Chile achieve?

It was a mission made up of 50 businessmen from the largest companies and also small and medium-sized businesses. We worked on developing the complementary nature of the two countries' economies that we have achieved through the extended trade

plete plan of activities and we will continue to send missions over the next few years in order to strengthen trade relations with Chile further.

New opportunities

What is the value of Peruvian investment in Chile?

Peruvian investment in Chile amounts to around 50 or 60 million dollars. Nevertheless, remember that just one of these investments generates 17 000 jobs. That's a company that has developed a line of cosmetics. There is also the company that makes Sapolio in Peru

There are probably 80 000 to 90 000 Peruvians in Chile, so remittances are very important.

What markets are opening to Peruvian exporters in Chile?

As far as exports are concerned, there are opportunities in various markets. For example, the fruit and vegetable market is very important. Make-up and cosmetics is another interesting market. We are very strong there. In other words, there are any number of possibilities. In the stock exchange, for example, we see opportunities in association with markets and brokers. Significant progress has been made in this field.

The fishing sector is another target as far as more sophisticated products are concerned. There are also many opportunities in the service sector, for example medical services, software and the restaurant and hotel industry. It should be emphasised that the agreement covers the free movement of technicians, not just professional staff - if a company wants to take its own programmer it can do so.

Part of the world

How many more trade agreement are going to be signed in the short term?

The next set of negotiations is with Singapore. Singapore is important in Asia, it is a centre for trade, the logistics centre for Pacific Asia and it has no trade agreement with any Latin American country. We could be the first on the agenda. We are making progress with the negotiations and we hope - God willing - that the agreement will be signed this year.

There is a proposal to extend the ATPDEA, what do you think of that?

If we were just going to extend the ATPDEA I'd be worried. I would like the FTA with the United States to be approved. We don't just want an ATPDEA. But that is a political matter and we just have to keep working on it. We are working and we hope the efforts of the president's special envoy in Washington will convince them. Approval of the FTA will be an important opening for the development of Peru.



Los productos agrícolas tendrán un papel importante en el sector exportador.
Farm products will play an important role in the export sector.

agreement with Chile. This was the first mission and it made contact with businessmen and officials in an effort to develop our commercial relationship.

What were the aims of the trade mission to Chile?

The plan was precisely to send a trade mission that would start to establish specific businesses and create direct links with businessmen with whom we can do business, as well as to implement mechanisms to strengthen our investment ability. In other words, there is a com-

which, after the agreement made a significant investment by buying a traditional Chilean company, Clenso and made a success of it. Although the investment appears modest, remember that there could be much more.

What projects are there to increase investment between the two countries?

Trade between the two countries is expected to be worth around 2.3 billion dollars this year. It isn't surprising that Chile, which is Peru's third largest trading partner, has become an extremely important buyer.



Listos para la carrera comercial

Ready for the trade race

Perú apunta a establecer contacto con mercados como México, la Unión Europea y China

Peru seeks to establish contacts with markets such as Mexico, the European Union and China



La manera más directa de aumentar las exportaciones es firmando acuerdos comerciales con otros países.
The most direct way to increase exports is to sign agreements with other countries.

Los acuerdos comerciales sirven para unir culturas diferentes y para traer progreso a las naciones, permitiendo que los productores nacionales se vuelvan más competitivos, tanto mediante la exportación como de la importación de productos. Así, el TLC con Estados Unidos, como otros acuer-

dos comerciales con el MERCOSUR, el suscrito con los países de la Comunidad Andina y con Chile, además de otros acuerdos que se vienen gestionando como el acuerdo comercial con México, cobran importancia, ya que contribuirán a desarrollar la competitividad del Perú, que actualmente no cuenta con

economías de escala para abastecer al mercado interno.

Carlos González, gerente de estudios económicos de la Asociación de Exportadores del Perú (ADEX) advirtió que el texto del TLC debe ser colocado en la agenda del Congreso americano para



Patricia Teullet opina que acuerdo con la Unión Europea será difícil.
Patricia Teullet thinks agreement with the European Union will be difficult.

que sea aprobado antes de que lleguen a su fin las preferencias arancelarias del ATPDEA que EE UU tiene con nuestro país. Cabe señalar que actualmente el Gobierno está gestionando ante EE UU una ampliación del ATPDEA para el Perú. El tema lo tendrá que evaluar el Congreso americano en los próximos días; sin embargo, la administración del presidente George Bush ha manifestado su respaldo a esta iniciativa.

Negociación engorrosa

Según Diego Calmet, abogado y experto en negocios internacionales, lo primordial para nuestro país es cerrar el acuerdo pendiente que se tiene con México, un acuerdo que se viene negociando desde hace más de un año, pero cuyo proceso ha resultado lento porque los negociadores mexicanos no han mostrado la suficiente flexibilidad sobre todo en los temas relacionados con el sector agrícola.

A pesar de que las negociaciones están siendo muy bien llevadas por parte del Ministerio de Comercio Exterior, según Calmet, sería muy conveniente que haya una participación más activa a nivel político, de Cancillería a Cancillería con el fin de remover estos obstáculos. “Es

necesario que haya una decisión política del más alto nivel para que México flexibilice su posición y posibilite la conclusión de un acuerdo. Este es un aporte muy importante que podría hacer la Cancillería al proceso de negociación que lleva más de dos meses suspendido”, enfatiza Calmet.

Coqueteos con Europa

A partir del 1 de enero de 2007 debe empezar a negociarse un acuerdo entre la Unión Europea (UE), bloque que reúne a 16 países, y la Comunidad Andina, conformada por Perú, Colombia, Ecuador y Bolivia. Lo importante de llegar a este gran mercado europeo, es que las preferencias arancelarias temporales que el Perú tiene con la Unión Europea; se volverían permanentes, solucionándose así el problema de la incertidumbre que la temporalidad genera en los inversionistas. Por su parte, el Perú le daría a la UE acceso liberado a los mercados nacionales con un cronograma de desgravación paulatino para sus productos, cuidando los temas sensibles como la situación de los productos agrícolas, que tal como sucede con EE UU, son subsidiados por los países europeos, tratando para ello de buscar mecanismos

para evitar perjuicios contra nuestros productores nacionales.

Para Patricia Teullet, gerente general de la Sociedad de Comercio Exterior del Perú (COMEX PERÚ), esta negociación con la UE será larga debido a la ya conocida lentitud de la burocracia europea. “El hecho de que este acuerdo también deba firmarse con el bloque formado con los países de la Comunidad Andina, un grupo de países que también debe ponerse de acuerdo en políticas arancelarias para generar un arancel único y poder negociar en bloque, puede hacer que la negociación demore”, sostiene.

Trade agreements unite different cultures and bring progress to nations, making domestic producers more competitive, both through exports and imports. Thus the FTA with the United States, together with other trade agreements with MERCOSUR, the CAN and Chile and those under negotiation such as the trade agreement with Mexico, will make an important contribution to Peru's competitiveness as its industry currently has no economies of scale when

Mercado chino ofrece muchas posibilidades para productos peruanos.
The Chinese market holds much promise for Peruvian products.





when serving the domestic market.

Carlos Gonzalez, economic surveys manager of the Association of Peruvian Exporters (ADEX) warns that the text of the FTA should be placed on the agenda of the US Congress for approval before the tariff preferences contained in the ATPDEA between Peru and the USA come to an end. It should be pointed out that the government is currently negotiating an extension of ATPDEA for Peru with the US. The US Congress will have to evaluate it in the next few days, nevertheless, George Bush's administration has expressed its backing for the initiative.

Long negotiation

According to Diego Calmet, a lawyer and expert in international business, the most important thing for Peru is to conclude the agreement with Mexico, which has been under discussion for more than a year but has made slow progress because of a lack of flexibility on the part of the Mexican negotiators, especially on matters concerning the farm sector.

Although the negotiations are being carried out very competently by the Ministry of Foreign Trade, Mr Calmet thinks more active participation at a political level would be a good thing - directly between the two countries' foreign ministries - in order to remove the obstacles. "There has to be a political decision at the highest level to make Mexico more flexible and conclude negotiations on the agreement. This is a very important contribution that the Foreign Ministry could make to the negotiation process, which has been suspended for more than two months", emphasised Mr Calmet.

Flirting with Europe

The 1st of January 2007 should see the start of negotiations on an agreement between the European Union (EU), a bloc of 16 countries, and the Andean Community, made up of Peru, Colombia, Ecuador and Bolivia. The important thing about access to the large European market is that the temporary preferential customs tariffs which Peru has with the



Diego Calmet considera importante cerrar acuerdo con México.

Diego Calmet thinks it important to conclude negotiations with Mexico.

European Union would become permanent, thus solving the problem of uncertainty which their temporary nature creates among investors. Peru, in exchange, would give the EU free access to its internal markets with a timetable for gradual removal of tariffs for its products, special treatment for sensitive items like farm produce which, as in the US are subsidised by European countries; mechanisms will therefore be sought to prevent Peruvian producers being disadvantaged.

As far as Patricia Teullet, general manager of the Foreign Trade Society of Peru (COMEX PERU), this negotiation with the EU is a long-term project given the well-known sluggishness of Europe's bureaucracy. "The fact that this agreement also has to be signed with the countries of the Andean Community, a group that has not yet agreed on a single tariff in order to negotiate as a bloc could slow the negotiations further" she says.

Países con perspectivas

Countries with prospects

Entre los mercados internacionales con los cuales se pueden generar a futuro acuerdos comerciales se encuentran China y Canadá. Los especialistas plantean dos posiciones posibles con China: un acuerdo de alcance parcial que solo involucre a determinados productos o un acuerdo integral que involucre a todo el universo arancelario, es decir, que cuente con un cronograma de desgravación para todos los productos a comercializar.

Por su parte, Canadá es otro mercado que ha pasado del puesto 12 de los países a los cuales se exportan minerales en mayor medida, al puesto número 3, con lo cual se ubica luego de

EE UU y de la UE, respectivamente.

Future trade agreements could also be signed with China and Canada. Specialists propose two possible positions with China: a partial agreement covering only certain products or an integral agreement covering the entire spectrum of customs tariffs, that is, to include a timetable for removing tariffs on all traded products.

Canada is another country that has moved from 12th place among Peru's export markets (mainly for minerals) to 3rd place, after the USA and the EU respectively.

Ya salió

La mejor herramienta de negocios ahora en línea

Peru: The TOP 10,000 COMPANIES

Versión Impresa y CD ROM

- Ranking de las 10.000 empresas TOP del 2005
- Cuentas básicas de los Top del 2004
- Análisis, ranking y cifras de los 21 sectores claves
- Ranking por actividad económica (CIIU)
- Las 43 principales Grupos Económicos del Perú
- Directorio: hasta 5 ejecutivos por empresa, miles de e-mails personales, telefónicos, direcciones, page web, páginas, societas...
- Deuda comercial y bancaria a diciembre del 2005
- Importadores y exportadores 2005, 2004
- Guía del sistema financiero peruano
- Especial del TLC
- Y mucho más...

Ahora puede conectarse a la información empresarial más potente del mercado.

PERU TOP Publications
www.perutop10000.com

Peru Top Publications SAC - Diego de Gavián 319 - Magdalena del Mar - T: 462-0164 - E: top10000ventas@perutop10000.com / top10000ventas@terra.com.pe

MENSAJERIA LOCAL
COURIER NACIONAL
COURIER INTERNACIONAL
SEGURO EMPRESARIAL
BASE DE DATOS
SERVICIO DE LOGISTICA

SERVICIO DE PUERTA A PUERTA
SERVICIO DE TELECOMPRAS
ENVIO CON PAGO EN DESTINO
CONSULTORIA Y MARKETING DIRECTO
ASESORIA POSTAL PERMANENTE
RETORNO DE CARGOS DIGITALIZADOS

Te impulsamos a lograr tus proyectos...
¡GRATIS!
El reparto de tu publicidad (volante y/o diptico) adonde envíes tu correspondencia a NIVEL NACIONAL

SERVICIO COURIER DIFERENCIADO

Macro Post
CORREO RAPIDO
SERVICIO COURIER

Nuestro objetivo: "Su entera satisfacción"

Av. Arenales N° 1093 - Lima 1
Fonos: 265 6039 / 472 0403 / 471 6450
E-mail: gcomercial@macropost.com
gventas@macropost.com
Web: http://www.macropost.com



*Puerto de Matarani en Arequipa fue uno de los primeros concesionados.
The port of Matarani in Arequipa was one the first to be given in concession.*

Luego de la concesión del Muelle Sur del puerto del Callao, le tocará el turno al Muelle 5 y posteriormente a los puertos regionales, con lo que la precaria situación de la infraestructura portuaria nacional quedará atrás. El Vicealmirante Frank Boyle, presidente del Directorio de la Autoridad Portuaria Nacional (APN) y Leoncio Irigoyen, gerente general de la Asociación Peruana de Operadores Portuarios (ASPPOR) opinan al respecto.

¿Cuáles son las trabas por las que tiene que pasar un operador portuario en el Puerto del Callao? Hablemos principalmente de la huelga de trabajadores

- APN: Para resolver la precaria situación de los trabajadores portuarios se ha

La hora de los puertos

Time to look at our ports

En un contexto de importantes tratados comerciales necesitamos mejores puertos para atender las nuevas necesidades económicas

In a context of important trade agreements, we need better ports to meet new economic needs

ción de los trabajadores portuarios se ha realizado un esfuerzo extraordinario por parte de los empresarios y trabajadores, llegando a fijar para los trabajadores menos favorecidos un sueldo básico de 40 soles para un estibador y de 45 soles para un “gruero” o “winchero”. Por otro lado, se viene buscando que las 39 empresas operadoras de estiba y desestiba registradas en el puerto del Callao manejen criterios de pago por productividad de los trabajadores.

- **ASPPOR:** Efectivamente, uno de los problemas que trae escollos al trabajo portuario son las constantes huelgas ocasionadas por un pequeño porcentaje de trabajadores del puerto del Callao. Por otro lado, lo que los operadores portuarios solicitan con urgencia es la modernización, tanto del puerto principal del Callao, como de los puertos regionales.

Existe un doble cobro por parte de DICAPI y de APN al momento del ingreso de una nave al país, ¿cómo se puede evitar esto?

*Leoncio Irigoyen, gerente general de ASPPOR.
Leoncio Irigoyen, general manager of ASPPOR.*



- **APN:** A partir de marzo de 2003 la APN pasa a hacerse cargo de este cobro, sin embargo, el Ejecutivo tiene la obligación de acuerdo a ley, de hacer las transferencias de partidas necesarias para cubrir los menores ingresos que ahora ya no recibe la Dirección General de Capitanías y Guardacostas (DICAPI). Como una forma de paliar esta pérdida, la autoridad marítima ha dispuesto en su TUPA un nuevo rubro referente a: Inspección de seguridad, orientada a la protección de los buques.

- **ASPPOR:** Este doble cobro contribuye a elevar el costo por operación de las naves en el puerto del Callao, pues éstas tienen que pagar doble al momento de la recepción y despacho al ingresar a Perú.

Hoy además en el TUPA de DICAPI, se considera el cobro por “Inspección de seguridad durante la recepción y despacho de naves”. La ASPPOR conjuntamente con otras agremiaciones directamente afectadas ha puesto de manifiesto esta irregularidad al más alto nivel, sin embargo, al cabo de un año no hay la decisión política de solucionar este doble cobro.

¿En cuánto han proyectado que se pueden mejorar las condiciones de los puertos nacionales con la modernización y las concesiones de los mismos?

- **APN:** Actualmente y gracias a un acuerdo del FONAFE está en pleno proceso la adquisición de dos grúas pórtico que van a permitir a ENAPU agilizar enormemente el servicio que presta. Estas nuevas grúas empezarán a operar a partir del segundo semestre de 2007.

- **ASPPOR:** Nos parece positivo que, OSITRAN haya dispuesto la rebaja de las tarifas portuarias de ENAPU para atender a las naves que llegan del exterior. Con respecto a la modernización del puerto del Callao, luego de la concesión del Muelle Sur, lo que urge es la modernización del Muelle N°5 de ENAPU, para que de alguna

manera puedan competir entre ellos.

¿Cómo consideran que el proceso de concesiones contribuirá a mejorar e incrementar el comercio exterior?

- **APN:** Con relación al puerto del Callao consideramos que este proceso de



Frank Boyle, considera que proceso de concesión mejorará los puertos.

Frank Boyle thinks that the concession process will improve Peru's ports.

concesión va a mejorar muchísimo al sector. Otra mejora que permitirá un buen aprovechamiento del puerto es que se van a dragar (escarbar) las áreas comunes del puerto del Callao para que puedan ingresar naves que calan hasta 14 metros.

- **ASPPOR:** Nuestra asociación ha sostenido recientemente una reunión con representantes de PROINVERSIÓN, quienes nos han informado que el proceso de las concesiones regionales se iniciaría el primer semestre del próximo año, lo cual ayudará a desconcentrar la carga del puerto del Callao.



After the South Pier concession in Port of Callao, it will be Pier 5's turn and then that of the regional ports, after which Peru's port infrastructure will be much improved. Vice Admiral Frank Boyle, chairman of the board of directors of the National Port Authority (APN) and Leoncio Irigoyen, general manager of the Peruvian Association of Port Operators (ASPPOR) give their opinions on this matter.

- **ASPPOR:** Indeed, the continual strikes called by a small percentage of Callao's workers are real problems. Also, what the operators want urgently is modernisation, both of the main port - Callao - and the regional ports.

Vessels entering Peruvian waters have to pay twice - to DICAPI and APN, how can this be prevented?

- **APN:** In March 2003 the APN became

operation in the port of Callao, as vessels have to pay twice on entering Peruvian waters. DICAPI regulations also include a charge for "safety inspection during reception of vessels". ASPPOR, together with other directly affected groups, has challenged this irregularity at the highest level, nevertheless a year has passed and we still see no political will to solve this double charge.

How is it planned to improve ports through modernisation and concessions?

- **APN:** At present, and thanks to an agreement with the FONAFE two portal cranes are being acquired, which will enable ENAPU to improve its services enormously. These new cranes will be in operation by the second half of 2007.

- **ASPPOR:** It seems to us to be a positive move that OSITRAN has ordered a reduction in tariffs charged by ENAPU to vessels arriving from abroad. As far as the modernisation of the port of Callao is concerned, after the South Pier concession the next urgent requirement is the modernisation of ENAPU Pier N°5, so that they can compete against each other, to some extent.

How do you think the concessions process will help to improve and increase foreign trade?

- **APN:** As for Callao, we think the concession process will make a great improvement to the sector. Another improvement that will make better use of the port is that the common areas are going to be dredged so that Callao can take vessels drawing up to 14 metres.

- **ASPPOR:** Our association recently had a meeting with representatives of PROINVERSION, who told us that the regional concession process should start in the first half of next year, which will help to take the pressure off Callao.



Puertos nacionales requieren de inversión extranjera para modernizarse.
Peruvian ports need foreign investment to modernise.

What obstacles face port operators in the Port of Callao? Let's talk principally about the port workers strike

- **APN:** Both the employers and port workers have made enormous efforts to improve the workers' position, resulting in a basic wage for the lowest paid workers of 40 soles for a stevedore and 45 soles for a crane operator or winch man. Furthermore, we are working on a plan for the 39 stevedoring companies registered in Callao to pay productivity bonuses to their workers.

responsible for collecting this payment; however the Government is obliged by law to transfer money to cover the reduction in income no longer received by the Coastguard and Harbour Masters Bureau (DICAPI). As a method of alleviating this loss, the maritime authority has included a new item in its regulations: Safety inspection, aimed at protecting vessels.

- **ASPPOR:** This double charge increases the cost of every shipping

Energym

te pone en forma



6 meses por

S/. 499

*Promoción exclusiva con Tarjeta Ripley

Precio normal: S/.869

MIRAFLORES
Av. José Pardo 399
T. 242-6501
miraflores@energym.com.pe

MAGDALENA
Av. Del Ejército 809
T. 264-0226
magdalena@energym.com.pe

SURCO
Cil. Mercaderes 275
T. 279-1419
surco@energym.com.pe

SAN MIGUEL
Av. Rafael Escardó 540
T. 452-4804
sanmiguel@energym.com.pe


ENERGYM
Primera Cadena Peruana de Gimnasios



El Ing. Hugo Bocanegra, gerente general de Sacosi, cuenta sobre la especialización continua de la empresa: “Las principales constructoras nos llaman para solucionar problemas que nadie los puede resolver, como piques mineros o represas con grietas. Radcon # 7, por ejemplo, es la solución de por vida para la impermeabilización de losas de concreto fisuradas”, dice Bocanegra.

Ejemplo de ello, son los trabajos realizados en la Torre Wiese, Banco Continental, Banco de Crédito, Universidad de Lima, Plaza San Miguel, gimnasios Sport Life y Gold’s Gym, la planta de tratamiento Chillón de Sedapal donde se impermeabilizaron más de 20 mil metros cuadrados, etc.

Las grandes empresas constructoras, mineras y obras hidráulicas; así como Sedapal y todas las plantas de tratamien-

El impermeabilizante Radcon Fórmula # 7, es el principal producto comercializado por Sacosi.

“Soluciones definitivas”

Líder en servicios para la construcción

Estar presente en las obras más importantes ha sido siempre el objetivo primordial de Sacosi, Sociedad Anónima de Comercio y Servicios de Ingeniería.

Esta empresa con más de 20 años de experiencia en el rubro de asesoría técnica en obras, venta y servicios de aplicación

de productos para la construcción, se caracteriza por ofrecer soluciones definitivas en todos sus proyectos ejecutados.

Sacosi comercializa las mejores marcas del mundo como Radcon Fórmula # 7, Pavemend, Chockfast, Glasgrid que son productos para la construcción traídos de Australia, EE UU y Holanda.

to de agua del país son clientes de Sacosi. Por eso y con el objetivo de mantenerse en un mercado tan competitivo como el de la construcción, Sacosi se preocupa por mejorar la atención a sus clientes. “Nos capacitamos para brindar soluciones definitivas. Ahí radica el secreto de nuestro prestigio”, señala Bocanegra. (PR).



Universidad de Lima.



Telefónica del Perú.



Banco de Crédito.

Oferta pesquera en Europa

Fish sales to Europe

Crecen exportaciones de pota, langostinos, conchas de abanico, pescados y moluscos congelados

Exports of giant squid, langoustines, calico scallops and frozen fish and shellfish are increasing

La actividad pesquera de exportación sigue activa hacia los mercados europeos, representando los productos pesqueros y acuícolas -tra-

dicionales y no tradicionales- casi el 10% de las exportaciones totales del país, sostiene José Quiñones, Gerente del Sector Pesca y Acuicultura de la Comisión

para la Promoción de Exportaciones (PROMPEX).

Agrega que las exportaciones de pro-

*Riqueza de nuestro mar peruano se exporta con éxito a mercados europeos.
The riches of Peru's waters are being successfully exported to Europe.*





ductos destinados al consumo humano directo como congelados, enlatados, fresco-refrigerados y curados presentan una importante tendencia creciente, habiendo registrado en el periodo enero-agosto de este año un incremento del 24% respecto al mismo periodo del año anterior, alcanzando los US\$ 287 millones, debido principalmente a las exportaciones de pota, langostinos, conchas de abanico, demás pescados y moluscos congelados, estimando que este año se superen todos los niveles de exportación de este tipo de productos

“La oferta exportable peruana se ha venido diversificando hacia el mercado europeo en general y hacia España en particular, en virtud a los envíos hacia este país de atún y caballa en conserva, calamares rellenos (chipirones), almejas, palabritas, navajas, así como presentaciones de valor agregado para el caso de la pota o calamar gigante y las anchoas”.

La pota es uno de los principales productos de exportación no tradicional en nuestro país. Giant squid is one of Peru's principal non-traditional exports.



Los volúmenes de exportación total de palabritas aún son pequeños pero se espera incrementarlos.

Total exports of palabritas are still small but are expected to increase.

Productos de exportación

María Luz Olivares Solórzano, de la Gerencia de Inteligencia de Mercados de PROMPEX, manifiesta que en el caso de la Unión Europea, España, Francia e Italia, representan el 79,5% de las exportaciones pesqueras peruanas no tradicionales.

Entre los productos congelados de mayor demanda a España se encuentran el calamar y la pota en diversas presentaciones, así como los langostinos enteros y demás moluscos e invertebrados acuáticos, así como también las conservas de caballa en aceite, filetes de merluza, perico, pejerrey y pulpo congelado.

En tanto, el mercado francés demanda principalmente conchas de abanico. Asimismo langostinos enteros, calamar, pota y filetes de perico congelados. En cambio, Italia importa calamar, pota y pulpo congelado, así como anchoas en conservas.

*F*ish exports to the European market, both wild and farmed - traditional and non-traditional - represent almost 10% of Peru's total exports, says Jose Quiñones, fishing and aquiculture manager for the Export Promotion Commission (PROMPEX).

He adds that exports of products for direct human consumption, such as frozen, tinned, fresh refrigerated and smoked fish are growing significantly, an increase of 24% compared with the previous year having been recorded in the period January to August; the value of these exports was US\$ 287 million, principally due to exports of giant squid, langoustines, calico scallops and other frozen fish and shellfish; it is estimated that this year's exports will be the highest ever.

“Peru's exports have diversified towards the European market in general and Spain in particular, in virtue of exports

to that country of tinned tuna and chub mackerel, stuffed squid, clams, and other shellfish, as well as value added items such as giant squid and anchovies”.

Export products

Maria Luz Olivares Solorzano of the market intelligence department of PROMPEX says that the European union, Spain. France and Italy take 79,5% of Peru's non-traditional exports.

The most sought-after frozen products in Spain are squid and giant squid, in different variations, as well as whole langoustines and other shellfish, together with tinned chub mackerel in oil, fillets of Pacific hake, dolphinfish, silverside and frozen octopus.

The French market is mainly for calico scallops. They also take whole langoustines, squid, giant squid and frozen dolphinfish fillets. In contrast Italy imports squid, giant squid and frozen octopus, as well as tinned anchovy.

Exportaciones peruanas a España

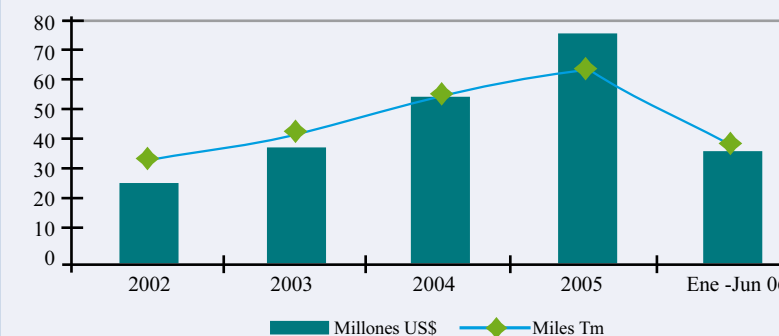
(Productos de consumo humano directo)

| | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | Ene - Jun 06 |
|---------------|-------|-------|-------|-------|--------------|
| Millones US\$ | 26.49 | 38.90 | 54.34 | 75.87 | 38.28 |
| Miles Tm | 33.72 | 41.86 | 55.45 | 63.44 | 37.68 |

Fuente: Sunat - Aduanas

Elaboración: Prompex

Evolución de la exportaciones pesqueras de CHD a España



GOLDEN PERU
TRANSPORTE TURISTICO

OBTUVIMOS EL MÁS IMPORTANTE RECONOCIMIENTO A NIVEL INTERNACIONAL EN EL TRANSPORTE TURÍSTICO.

THE BIZZ AWARDS 2005

Central Telefónica: 562-1818 • Fax: 562-3000 • Nextel: 814*6772 / 814*8483
www.goldenperu.com.pe • goldenp@terra.com.pe • goldenperu@speedy.com.pe



Los nuevos planes de G&G

G&G's new plans

Concesionaria de Hertz Rent a Car apunta su servicio hacia el turismo

Hertz Rent a Car concessionaire offers service to tourists



Guido Guzmán, director gerente de G & G Servicios Turísticos.
Guido Guzmán, managing director of G & G Servicios Turísticos.

La empresa G&G Servicios Turísticos S.R.L. es relativamente joven, y siempre ha estado vinculada a empresas internacionales de Rent a Car. Creció rápidamente colocándose como una de las primeras en el sur del Perú, ahora trabaja con una licencia de HERTZ internacional.

De acuerdo con Guido Guzmán C. director gerente de G & G Servicios Turísticos S.R.L., su representada atiende todos los pedidos de alquiler de coches para turismo, de hombres y mujeres de negocios, de empresas mineras, empresas constructoras, empresas industriales y empresas comerciales, nacionales y extranjeras.

Debido a que las proyecciones de turismo son muy alentadoras el nuevo Plan de Negocio de la empresa contempla incrementar la flota, con la compra de camionetas 4x4 cerradas y automóviles del año, que puedan cumplir con los nuevos requerimientos de los clientes.

Asimismo está prevista la adquisición de camionetas 4x4 de doble cabina especialmente equipadas para el sector minero. “Nuestro Plan de Negocio al año 2010 prevé un crecimiento basado en la diversificación de la flota, para la exigente cartera de clientes. Vamos a impulsar los servicios de Rent a Car para el Turismo Rural, nuestra reciente par-

ticipación en la misión de empresarios a España e Italia, nos ha permitido comprobar las nuevas tendencias del turismo mundial”, señala.

La página web de esta empresa es: www.gygrentacar.com, para solicitar un servicio se puede dirigir a: guido@gygrentacar.com hertz-cusco@gygrentacar.com hertz-arequipa@gygrentacar.com ó a las oficinas en Cusco: Av. El Sol 808, y en Arequipa: calle Palacio Viejo 214.

G&G Servicios Turísticos S.R.L. is a relatively young company and has always been linked to the international Rent a Car group. It has grown rapidly to become one of the biggest in southern Peru and now has a licence from HERTZ International.

According to Guido Guzmán C. managing director of G & G Servicios Turísticos S.R.L., his company supplies hire cars to tourists, businessmen, mining, construction, manufacturing and trading companies, both Peruvian and foreign. Because of encouraging forecasts for tourism the company's new business plan contemplates expanding its fleet with the purchase of new models and 4-wheel drive pick-ups to meet the new requirements of its clients.

It also plans to acquire double cab 4-wheel drive pick-ups especially equipped for the mining industry. "Our business plan up to 2010 envisages growth based on diversification of the fleet, for our demanding portfolio of clients. We are going to emphasise the Rent a Car service for rural tourism, our recent participation in a business mission to Spain and Italy showed us new trends in world tourism" he says.

The company's website is: www.gygrentacar.com, to book a service go to: guido@gygrentacar.com hertz-cusco@gygrentacar.com hertz-arequipa@gygrentacar.com or the company's offices in Cusco: Av. El Sol 808, and in Arequipa: calle Palacio Viejo 214.

El Perú es uno de los países de Latinoamérica que presenta la mayor cantidad de microclimas, recursos hídricos y tierras fértiles, características que lo convierten en un lugar propicio para la agricultura. A pesar de estas ventajas, durante treinta años, la falta de interés de algunos gobiernos provocó el adormecimiento de este sector.

Sin embargo, en los últimos siete años el sector agroexportador experimenta un continuo ritmo de crecimiento que capta el interés de los mercados internacionales y de inversionistas. Un ejemplo de ello, es la aceptación mundial de productos como el espárrago, páprika, café, entre otros.

Algunas trabas

Si bien el futuro de la agroexportación es muy positivo, aún hay problemas que resolver para consolidar nuestra presencia en mercados europeos y asiáticos. Carlos Lozada, presidente del Comité de Agro de la Asociación de Exportadores (ADEX), señala que uno de ellos es la falta de crédito, pues el sector bancario aún ve con cierto recelo el apoyo a proyectos agrícolas.

Asimismo, resguardar el recurso hidro-biológico se convierte no solo en Perú, sino en el mundo en un tema de gran preocupación. “En Ica se han incrementado las áreas de cultivo, pero no las inversiones para asegurar este recurso. Ante ello, el Gobierno debe trabajar en forma conjunta con el sector privado para destinar este elemento a proyectos importantes”, afirma Lozada.

De igual modo, la titulación de tierras es un factor que debe ser resuelto y analizado, toda vez que es una barrera que impide a los agricultores acceder a mecanismos de crédito.

Para Eduardo Talavera, consultor del Sector de Agroexportaciones de la Comisión para la Promoción de las Exportaciones (PROMPEX) la carencia de una línea aérea de bandera y la falta de conectividad terrestre, que permitan explorar nuevas zonas de cultivo tanto en la Sierra como en la Selva constituyen otras trabas que frenan la competitividad y desarrollo del agro.



Espárrago es el producto estrella de la exportación agroindustrial del Perú.
Asparagus is the star of Peru's agricultural exports.

Mayor impulso agroexportador

More encouragement for agricultural exports

La capacitación y reconversión de cultivos tradicionales, son esenciales para un desarrollo sostenible del agro

Training and conversion of traditional crops are essential for the sustainable development of farming



Capacitación exportadora

Una vez atendidas las principales demandas, es necesario apoyar una intensiva política de capacitación al agroexportador. En tal sentido, Lozada plantea capacitar a mandos medios a través de escuelas agrícolas e institutos de capacitación que enseñen las Buenas Prácticas Agrícolas.

De esta forma, se facilitará el incremento de proyectos agrícolas y la construcción de cadenas productivas. “Si bien aún existen agricultores que trabajan años bajo un esquema productivo, los esfuerzos deben estar concentrados en capacitar a las nuevas generaciones”, puntualiza el funcionario.

Como primer paso Adex en coordinación con la Junta de Usuarios de los Distritos de Riego del Perú (JNUDRP) y el Ministerio de Agricultura (MINAG) ha emprendido una campaña para promover la reconversión de cultivos tradicionales por otros de potencial exportador por medio del “Fórum de Desarrollo y Exportación de Productos Agrícolas”.

“La reconversión de tierras ofrece al agricultor un mejor aprovechamiento de las tie-



Carlos Lozada, presidente del Comité de Agro de Adex.
Carlos Lozada, chairman of the Adex Farm Committee.

rras, mayor rentabilidad y desarrollo económico en las regiones”, reafirma el funcionario de Adex.

La paprika tiene gran demanda en los mercados de Espana y Estados Unidos.
Paprika is in great demand in the markets of Spain and the United States.



Peru is one the Latin American countries with the greatest variety of microclimates, water resources and fertile land, characteristics that make it ideal for agriculture. Despite these advantages, for thirty years the lack of interest on the part of government has held back development.

Nevertheless, over the last seven years the sector has experienced continual growth, which has attracted the interest of international markets and investors. One example is the worldwide acceptance of products such as asparagus, paprika and coffee, among others.

Some hurdles

Although the future for farm exports is very positive, there are still problems to resolve before we can consolidate our presence in European and Asian markets. Carlos Lozada, chairman of the Farm Committee of the Exporters Association (ADEX), says that one of these is the lack of credit, as banks still view agricultural projects with a certain reluctance.

Also, preservation of water and natural

resources has become a subject of great importance, not only in Peru but throughout the world. “In Ica there is more land under cultivation, but there is no investment to ensure the resource. Faced with this, the Government must work together with the private sector to provide this element to large projects” said Mr Lozada.

Equally, land tenure is a factor that has to be resolved and analysed as it is a barrier that prevents farmers from obtaining credit.

For Eduardo Talavera, an agricultural exports consultant to the Export Promotion Commission (PROMPEX) the lack of a flag carrier and highways, that would enable new areas to be cultivated in the highlands and jungle, are other obstacles to the competitiveness and development of the farm sector.

Training for export

Once the main demands have been met, a policy of intensive training for farmers is required. Thus Mr Lozada suggests



providing training for middle managers in good farming practices, at agricultural colleges and institutes.

This will facilitate an increase in agricultural projects and the building of production chains. “Though there are farmers who have worked productively for years, effort should be concentrated on training the new generations”, he said.

As a first step, Adex and the Peruvian

Irrigation Districts Users’ Committee (JNUDRP) and the Ministry of Agriculture (MINAG) have launched a campaign to promote the replacement of traditional crops with export crops, through a “Forum for the Development and Export of Farm Products”.

“Crop replacement offers farmers a better way to use the land, increased profitability and economic development for the regions”, said the Adex official.

BODEGA Y VIÑEDOS LA CARAVEDO
1684

Más de tres siglos de historia en cada botella

Somos una bodega que posee sus propios viñedos de uva quebranta, que es la uva tradicional para la elaboración del buen pisco peruano. En la actualidad manejamos 24 hectáreas de viñedos, poseemos una Bodega tecno-artesanal que emplea el sistema más antiguo de destilado que es a través de las falcas.

Próximamente nuestro pisco orgánico en la mejores tiendas del Perú.

Valle de ICA - PERÚ
www.lacaravedo.com



¿Continuarán la política turística de la anterior gestión?

Se mantendrá un esquema parecido a la administración anterior, pero con algunos reajustes como la reorientación del mercado turístico. Para ello, se realizará un análisis basado en criterios de costo-beneficio, que permita determinar las zonas donde la inversión sea menor y la recuperación mayor. Así mismo, se estudiará cuánto ha variado el perfil del turista proveniente de Estados Unidos, Europa y Latinoamérica.

¿Cusco seguirá siendo nuestra carta de presentación?

Creemos que Cusco y Machu Picchu deben continuar como atractivo central. Sin embargo, Machu Picchu debe ser promocionado como un atractivo de lujo para captar a los turistas con mayor poder adquisitivo en el mercado turístico internacional. De igual modo, es necesario aprovechar la conexión de este departamento con Puno y Arequipa para desarrollar una zona de atracción turística que se convierta en el emblema del país.

¿Qué otro departamento se prevé promover?

Impulsar a Lima como destino turístico es otro de nuestros objetivos. Para ello, tenemos una alianza con el Instituto Nacional de Cultura (INC), para ofrecer los recursos arqueológicos al servicio del desarrollo turístico. De esta forma, no se pondrá en riesgo la solidez y durabilidad del recurso, sino que lo enriquecerá y permitirá recuperarla.

Integración turística

¿Qué otros circuitos turísticos serán promocionados?

La integración del circuito noramazónico con una gran red que incorpore el Callejón de Huaylas. En consecuencia, el turista podrá conectarse con la sierra del departamento de La Libertad, Cajamarca hasta el extremo norte del país. Además, es necesario crear formas de comunicación multimodal entre la sierra y la amazonía.

¿De qué forma se solucionará la falta de conexión aérea?

Para atacar este problema se ha creado



Viceministro de Turismo impulsará nuevas rutas para captar el interés de más turistas.
Vice Minister for tourism will promote new routes to encourage more tourists.

Nueva oferta turística

New attractions for tourists

El viceministro de Turismo, Alfonso Salcedo Rubio, espera desarrollar en su gestión nuevos destinos de turismo

The Vice Minister for Tourism, Alfonso Salcedo Rubio, hopes to develop new tourist destinations during his term of office

una comisión de análisis y diagnóstico conformado por un grupo de expertos en el tema aéreo. El objetivo es determinar cómo mejorar nuestro atractivo

turístico para el interés de las compañías aéreas internacionales, así como gestionar alianzas que faciliten la conexión aérea con el Perú.

Visitas por carretera

¿Cuál es el principal proyecto que impulsarán?

Generar el turismo por carretera. Para ello, se desarrollarán a lo largo de estas vías de comunicación atractivos turísticos. Así los beneficios económicos que genera el turismo, no se concentrarán en las zonas turísticas donde se ubican grandes hoteles y restaurantes, sino que se generará oportunidades para crear ejes comerciales a lo largo de la carretera que beneficien a las pequeñas y medianas empresas.

¿Qué le diría al empresario del sector turismo?

Es una buena ocasión para hacer un llamado a la conciencia del empresario turístico, para elevar la calidad del servicio. De esta forma, el turista podrá irse satisfecho y con una buena imagen del país.

Will he continue the previous government's policy towards tourism?

A scheme similar to that of the previous administration will be retained, but with certain changes such as a reorientation of the tourist market. A cost-benefit analysis will be carried out to determine which areas will provide the highest returns for the lowest investment. The study will also examine variations in the profiles of tourists from the United States, Europe and Latin American.

Will Cusco remain as our flagship destination?

We believe that Cusco and Machu Picchu should continue as our central attractions. Nevertheless, Machu Picchu should be promoted as a luxury attraction for those international tourists with the highest disposable income. It is equally necessary to take advantage of the connection between this department and Puno and Arequipa, to develop an attractive area for tourism that will be emblematic of Peru.

What other departments will be promoted?

One of our aims is to promote Lima as a

tourist destination. For this we have an alliance with the National Cultural Institute (INC), to put the area's archaeological sites at the centre of tourism development. This way the durability of the resources will not be put at risk, rather they will be enriched and we will be able to restore them.

Tourism integration

What other tourism routes will be encouraged?

The integration of the Northern Amazon route with the great network that incorporates the Callejon de Huaylas. As a result, tourists will be able to go from the highlands of the department of La

of air travel experts. The aim is to decide how to stimulate the interest of international airlines in our tourism resources, as well as to create alliances to facilitate air services to Peru.

Travelling by road

What is the main objective?

To generate travel by road. So tourist attractions will be developed along these main highways. Thus the economic benefits of tourism will not just be concentrated in tourist areas with big hotels and restaurants, rather opportunities will be generated for the creation of commercial axes along the highways, that will benefit



Gobierno impulsará nuevos centros turísticos en La Libertad y Cajamarca.
The government will promote new tourist attractions in La Libertad and Cajamarca.

Libertad, Cajamarca to the very north of Peru. It is also necessary to create multi-modal forms of communication between the highlands and the Amazon.

How do you propose to solve the problem of lack of flights?

An analysis and diagnostic commission has been created consisting of a group

small and medium-sized companies.

What would you say to businesses in the tourism sector?

This is a good time for a wake-up call for tourism companies, to improve the quality of their services. That way tourists will go home satisfied and with a good impression of Peru.



La Plaza Mayor de Lima siempre es punto de reunión de turistas.
The Main Square of Lima has always been a meeting point for tourists.

Capital del turismo

Capital of tourism

Lima brinda al visitante la oportunidad de conocer el contraste entre la historia y las obras modernas

Lima gives visitors an opportunity to contrast history with modernity

Lima, llamada la Ciudad Jardín durante la Colonia, no deja de llamar la atención tanto a turistas extranjeros como a los propios nacionales. Y es que, a la tradición y a la historia que guarda cada uno de los

atractivos turísticos de Lima Cercado como la Plaza Mayor con su catedral imponente, las iglesias que aún conservan su estructura y diseño, el Parque de Lima, los museos o el tradicional Puente de los Suspiros en el distrito de Barran-

co, se suma ahora el desarrollo de nuevos puntos de visita.

Teleférico

La Municipalidad de Lima encabeza dos proyectos: la creación de un teleférico que una el Cerro San Cristóbal y el Parque de la Muralla, y un corredor ribereño en la Costa Verde.

El primero plantea articular un sistema de transporte por medio de cabinas suspendidas que permitirán al turista poder divisar panorámicamente a la ciudad limeña desde el aire.

El flujo de visitantes hacia el Cerro San Cristóbal aumenta de manera constante. Se estima que suben en promedio 600 personas por día lo que ha despertado el interés de inversionistas internacionales por el desarrollo de este proyecto para perfeccionar el circuito turístico. Actualmente en la cima del cerro se ubica un santuario, además de un mi-

rador natural y una cruz gigante.

El otro proyecto es el Corredor Ribereño de la Costa Verde, que se estructurará a partir del Circuito de Playas de la Costa Verde y que busca constituir el eje de recreación en Lima partiendo de la unificación de las playas del litoral, los acantilados y sus terrazas urbanas con centros de esparcimiento, servicios turísticos, espacios culturales y deportivos.

Costa Verde

Esta obra está a cargo de la Autoridad del Proyecto Costa Verde (APCV) y está conformada por los alcaldes de los distritos de Magdalena del Mar, San Isidro, Miraflores, Barranco y Chorrillos.

Por el momento, se está mejorando el estado del Circuito de Playas desde San Miguel hasta Chorrillos, con el objetivo de mejorar las áreas disponibles para el Corredor Ribereño con el propósito de que en un futuro próximo se dé inicio a la construcción de un Centro de Convenciones, Infraestructura Hotelera y Restaurantes.

A su vez, los distritos que formarán par-

*En Lima también se vive el turismo de aventura.
Lima is also the place for adventure tourism.*



La Fiesta del Señor de los Milagros también congrega a fieles de otros países.
The Lord of the Miracles Festival draws devotees from other countries.

te de este corredor tienen planes específicos que ya están aprobados, solo falta su ejecución. Algunos de ellos son el Complejo Turístico Barranquito (Barranco), el Kartódromo M&M Cars (Magdalena del Mar) y el proyecto inmobiliario Costa Azul (Chorrillos), entre otros.

Auge comercial

Otro atractivo turístico moderno son los centros comerciales. En la actualidad hay aproximadamente siete grandes centros en Lima ubicados principalmente en los conos de la capital.

Debido al desarrollo de la actividad comercial, los empresarios se arriesgaron en este negocio. Fue así cómo decidieron invertir en puntos estratégicos descentralizados que más adelante darían resultado y facturarían más que el conocido Jockey Plaza, ubicado en el distrito de Surco.



Ese es el caso de Megaplaza, ubicado en el Cono Norte de Lima, que en 2005 facturó alrededor de 167 millones de dólares. Algo similar ocurrió con Minka, ubicado en el Callao, que ha consolidado su oferta mayorista en los consumidores chalacos y espera superar la suma de 150 millones en ventas este año.

La confianza bancaria a estos megaproyectos ha sido una ventaja para que puedan aperturarse más centros comerciales a nivel nacional. A esto se le suma el comportamiento favorable de los consumidores en la aceptación de los productos y servicios ofrecidos. Además, el aumento del ingreso familiar de éstos que va creciendo 39% en promedio desde 2001.

Otro Centro Cívico

Un proyecto próximo a realizarse es la transformación del Centro Cívico que se encuentra estratégicamente ubicado a la entrada del Centro de Lima Histórico, entre las avenidas Bolivia, Paseo de la República, Garcilaso de la Vega y España, en el Cercado de Lima.

Se prevé entregarlo en concesión para hacer de él un moderno centro comercial, complejo múltiple de cinemas y eventos.

La inversión estimada en la concesión del Centro Cívico es de 20 millones de dólares y el factor de competencia es la mayor retribución que se otorgue al Estado.

El interés de los inversionistas por la concesión del Centro Cívico de Lima se debe a la culminación de las obras de la avenida Grau y del inicio del proyecto del terminal terrestre, lo que incrementará el flujo peatonal y de turistas hacia este centro.

Lima, known as the Garden City in colonial times, is a magnet for both foreign and Peruvian tourists. The fact is that in addition to the historic and traditional tourist attractions of central Lima, such as the Main Square with its imposing cathedral, the churches which still preserve their original designs, the



Nuevos centros comerciales están cambiando la imagen de la capital. New shopping centres are changing the image of the capital.

Parque de Lima, the museums or the traditional Puente de los Suspiros in the district of Barranco, there are now new places to visit.

Cable car

The Municipality of Lima is leading two projects: a cable car from San Cristobal hill to the La Muralla Park, and the Costa Verde coastal strip.

The first will give tourists a panoramic view of Lima from the air.

The flow of visitors to San Cristobal is steadily increasing. It is estimated that on average 600 people a day climb it and this has stimulated interest among international investors in the project, to

complete the tourist route. Currently on the summit is a chapel, a natural vantage point and a huge cross.

The other project is the Costa Verde Strip, which will start from the Costa Verde beach road and which is intended to be a centre for recreation in Lima, by joining the different beaches, the cliffs and their terraced developments and recreation centres, tourist services and cultural and sporting venues.

The Costa Verde

This project is the responsibility of the Costa Verde Project Authority (APCV) made up of the mayors of the districts of Magdalena del Mar, San Isidro, Miraflores, Barranco and Chorrillos.

At present the coast road is being improved from San Miguel to Chorrillos, with the aim of improving the areas available for the Costa Verde Strip where a convention centre, hotels and restaurants are planned for the near future.

In turn, the districts that form part of the Strip have specific plans that have already been approved and are waiting to be put into practice. These include the Barranquito Tourist Complex (Barranco), the M&M Cars karting track (Magdalena del Mar) and the Costa Azul housing development (Chorrillos), among others.

A surge in business

The city's modern shopping centres also

attract tourists. At present there are approximately seven large centres in Lima, most located in the suburbs.

Businessmen have invested in these centres because the retail sector is booming. The therefore decided to invest in strategic but decentralised developments that would later have a turnover higher than the well-known Jockey Plaza, in Surco.

An example of this is Megaplaza, in the norther suburbs of Lima, which generated sales of around 167 million dollars in 2005. Something similar has happened with Minka, in Callao, which serves the inhabitants of that port and expects to see 150 million dollars in sales this year.

The confidence of the banks in these huge projects has enabled more such centres to open in other parts of the country. Added to this is the increase in retail trade in the products and services offered.

What is more, family incomes have increased by an average of 39% since 2001.

Another Civic Centre

A project that is about to begin is the transformation of the Civic Centre, strategically placed at the entrance to the Historic Centre of Lima, between Bolivia, Paseo de la Republica, Garcilaso de la Vega and España avenues.

It is expected that a concessionaire can be found to turn it into a modern commercial complex with cinemas and venues for events.

Investment in the Civic Centre is estimated at 20 million dollars and competition will raise the revenue collected by the State.

Investors' interest in the Civic Centre concession has been stimulated by the completion of the remodelled Avenue Grau and the start of a new bus station, which will increase the number of pedestrians and visitors coming to the centre.

La Plaza San Martín es uno de los monumentos históricos más visitados por turistas. San Martín Square is one of the most visited historic monuments.





Las playas de Piura son muy visitadas por surfistas y veraneantes.
The beaches of Piura are very popular with surfers and summer visitors.

La ciudad del eterno calor

The city of eternal warmth

Paisajes revestidos con antiguas piezas arquitectónicas convierten a Piura en una ciudad impactante

Vistas filled with ancient buildings make Piura into an impressive city

Si bien, Piura es la primera ciudad fundada por los españoles en el Perú, ésta no revela a los visitantes el paso de los años; por el contrario, da belleza, alegría, sol radiante y calor humano.

Reconocida por su clima trópico seco, la ciudad de Piura, se caracteriza por

contar con impresionantes atractivos turísticos que poseen gran valor histórico y cultural, como los vestigios de la cultura Tallán, una de las más antiguas de las costas peruanas.

Además, cuenta con ingentes recursos turísticos entre los que resaltan sus ciudades con plazas y malecones, así como

sus desiertos, puertos y playas. También tiene grandes obras culturales, lugares históricos e importantes restos arqueológicos.

Piura tiene el honor de ser la cuna de Miguel Grau, héroe del Combate de Angamos, José Ignacio Merino, uno de los grandes pintores de nuestro país, Carlos Salaverry, poeta del romanticismo en Perú, José Cayetano Heredia padre de la medicina peruana, entre otros.

Arte costero

Piura es asimismo apreciada por su música (tondero y marinera); su exquisita comida; y su variada artesanía en la que destaca la cerámica de Chulucanas; los arreglos florales con restos marinos y las filigranas en oro y plata.

El tradicional pueblo de Chulucanas es conocido por sus ceramistas y la calidad de su arcilla. Herederos de tradición preíncica, mantienen los colores ocre, verde, amarillo y negro. Este último es logrado gracias al uso de la hoja del mango quemada mediante un proceso llamado "humeado". Los artesanos de Chulucanas plasman en sus piezas las costumbres y tradiciones de su pueblo.

En cambio, el distrito de Catacaos reúne a excelentes artesanos dedicados al tejido de paja y algodón y a la elaboración de filigranas de oro y plata. Por ello, en importantes actividades del departamento como del propio poblado recibe a más de 10 000 turistas entre nacionales y extranjeros, que provienen principalmente de Chiclayo, Trujillo, Lima y Tumbes, en tanto los extranjeros proceden de Ecuador, España, EE UU, Alemania, México y Chile.

Encuentro con la historia

El templo arqueológico de Narihualá, considerado la capital de la nación Tallán, es la evidencia arquitectónica monumental prehispánica más importante en Piura, que destaca por su magnitud y prominentes plataformas hechas de adobe y argamasa de barro.

Cuenta con un museo de sitio donde se exhiben los objetos culturales descubier-

tos en las investigaciones arqueológicas, destacando la osamenta de un perro sin pelo como ofrenda, así como los ceramios, objetos de metal y una colección tipo de adobes cónicos usados en la construcción de las pirámides.

Es importante señalar que el Instituto Nacional de Cultura (INC) ha declarado "área intangible" las seis hectáreas alrededor del complejo arqueológico. Por esta razón, el acceso hasta el caserío de Narihualá es a través de la vía asfaltada del Bajo Piura, considerado de uso turístico por el INC.

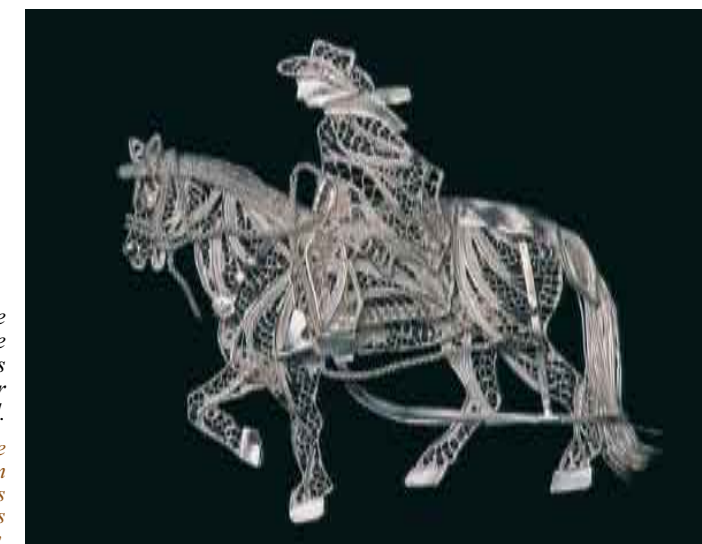
Although Piura was the first city founded by the Spanish in Peru, it does not seem old to visitors; on the contrary, it is beautiful, lively, filled with sunshine and human warmth.

Renowned for its dry, tropical climate, the

Templo arqueológico de Narihualá.
The remains of the temple at Narihualá.



Filigrana de plata de Catacaos es reconocida por su calidad.
Silver filigree work from Catacaos is renowned for its quality.



city of Piura has many historically and culturally valuable tourist attractions, such as the remains of the Tallan culture, one of the oldest on the Peruvian coast.

It has other tourism resources as well: its towns, squares and promenades, as well as its deserts, ports and beaches. There are also great cultural and historical sites and significant archaeological remains.

Piura has the honour of being the birthplace of Miguel Grau, hero of the battle of Angamos, Jose Ignacio Merino, one of Peru's great painters, Carlos Salaverry the romantic poet and father of Peruvian medicine Jose Cayetano Heredia, among others.

Art on the coast

Piura is appreciated for its music (tondero and marinera); its superb food; and its varied handicrafts, including the outstanding ceramics of Chulucanas, floral arrangements that include sea shells and other marine articles and gold and silver filigree work.

The traditional village of Chulucanas is famous for its ceramicists and for the quality of the local clay. Heirs of a pre-Inca tradition, the artisans still use the old ochre, green, yellow and black colours. The black colour is achieved using burned mango leaves treated by a process known as 'humeado'. The craftsmen of Chulucanas embody the customs and

traditions of their village in their work.

In contrast, the district of Catacaos is famed for its weavers of straw and cotton, and for the production of gold and silver filigree work. That is why more than 10 000 tourists visit the department and the village itself, Peruvians come mostly from Chiclayo, Trujillo, Lima and Tumbes, whilst foreign tourists come from Ecuador, Spain, the USA, Germany, Mexico and Chile.

Encounter with history

The remains of the temple of Narihualá, considered the capital of the Tallan culture, is the most important pre-Hispanic monument in Piura and impresses by its size and prominent open areas made from adobe bricks and earth mortar.

There is an on-site museum which displays the objects discovered during the archaeological investigation, including the remains of a hairless dog given as a votive offering, ceramics, metal objects and a collection of conical mud bricks used in the construction of the pyramids.

It is important to point out that the National Cultural Institute (INC) has declared 'intangible' the six hectares surrounding the archaeological complex. For this reason, access to the hamlet of Narihualá is by the surfaced road from Bajo Piura, which the INC classes as a tourist route.



Gastronomía con tradición limeña

Gastronomy and tradition in Lima

Deliciosos aromas y succulentos sabores dan vida a la comida criolla que despiertan a más de un paladar

Delicious smells and flavours give life to Creole cuisine and tempt the taste buds of many

La comida criolla es muy generosa. No solo por la cantidad y variedad de ingredientes que llevan sus preparaciones, sino también por la presentación de sus coloridos platos.

Es en gran parte el resultado de muchas fusiones: con la cocina española (tras el arribo de los españoles al Perú durante la Conquista) además de la llegada de los inmigrantes africanos, italianos, japoneses y chinos a la capital, con sus respectivos insumos y formas de preparar sus platos, que con el pasar del tiempo se fueron integrando y generando nuevos potajes con ingredientes peruanos y extranjeros.

Creatividad culinaria

Unas ollas de barro humeantes a fuego lento que despiden aromas a ajíes y culantro, nos indica que estamos a punto de descubrir qué potajes se preparan en la cocina de Manos Morenas, uno de los restaurantes típicos de comida criolla en Lima, que cuenta con una carta de platos limeños que delatan una larga tradición culinaria.

Roxana Salaverry, chef peruana y dueña de este rincón criollo, considera que la creatividad de la cocina peruana es su principal característica. “En Lima uno puede comer el mismo plato en un sin fin restaurantes y todos son distintos, desde la presentación hasta el sabor”, señala tras mencionar que nues-

tra sazón difícilmente la encontramos en otro país y es única por el uso de ají.

Turrone y milagros

Si algo hay que rescatar de la comida criolla es su historia, y las largas historias que se forman tras ella, en la invención de sus potajes.

Salaverry cuenta que el suspiro de limeña -postre a base de un manjar preparado con yemas, leche, esencia de vainilla, entre otros; y un merengue suave que se coloca sobre el manjar en forma de copos- obtuvo ese nombre cuando un personaje muy conocido de la aristocracia limeña en la antigüedad lo probó y

Restaurantes prestigiosos ofrecen al visitante las maravillas del arte culinario limeño. Prestigious restaurants offer visitors the marvels of Lima's culinary art.



Para endulzar el paladar nada mejor que una porción de picarones. A sweet tooth? Then what better than a portion of picarones.

dijo que esa exquisitez solo podía compararse con el suspiro de una limeña.

Otra historia anecdótica es la que dio origen al turrón de Doña Pepa, añade Salaverry, postre endulzado con miel de chancaca clara y decorado con grajeas de colores.

“Nace con la historia de una mujer negra llamada Josefa Marmanillo, a ella le decían Pepa. Un día le hizo una promesa al Señor de los Milagros durante la procesión en el mes de octubre y él se la cumplió. Al año siguiente, Pepa llevó este turrón hecho especialmente para él. Con el pasar del tiempo algunas morenas lo empezaron a hacer y vender durante esa época del año otorgándole el nombre de su creadora”.

Salaverry asegura que tenemos un sinnúmero de platos que solo necesitan de un paladar para que se atreva aprobarlos y quede maravillado con ellos, por su sabor y color pero también por la cultura gastronómica que en ellos se encierra y que ahora también exportamos con gran éxito.

Creole cooking is very generous. Not just because of the quantity and variety of its ingredients, but for the colourful presentation of its dishes.

It is, to a great extent the result of many fusions: with Spanish cooking (after the arrival of the Conquistadors in Peru) and with that of immigrants from Africa, Italy, Japan and China to Lima, with their respective ingredients and special ways of preparing food; over the course of time these forms have integrated and generated new dishes made from both Peruvian and foreign ingredients.

Culinary creativity

Earthenware pots cooking slowly over a low heat, giving off the aroma of chilli and coriander advise us that we are about to sample the cuisine of Manos Morenas, one of Lima's Creole restaurants whose menu contains typical Lima dishes that speak of a long culinary tradition.

Roxana Salaverry, Peruvian chef and owner of this little corner of Creole Lima, thinks that the creativity of Peruvian cuisine is one of its principal characteristics. "In Lima you can have the same dish in dozens of restaurants and they are all different, from the presentation to the taste. That's the best thing about our food, the constant invention and modifications to the dishes that leave their essence intact" she says after commenting that the unique Peruvian taste is difficult to get in other countries as it depends on the chilli.

Turrone and miracles

If there is anything that needs to be remembered about Creole food it is its history and the long histories behind it, in the formation of its dishes.

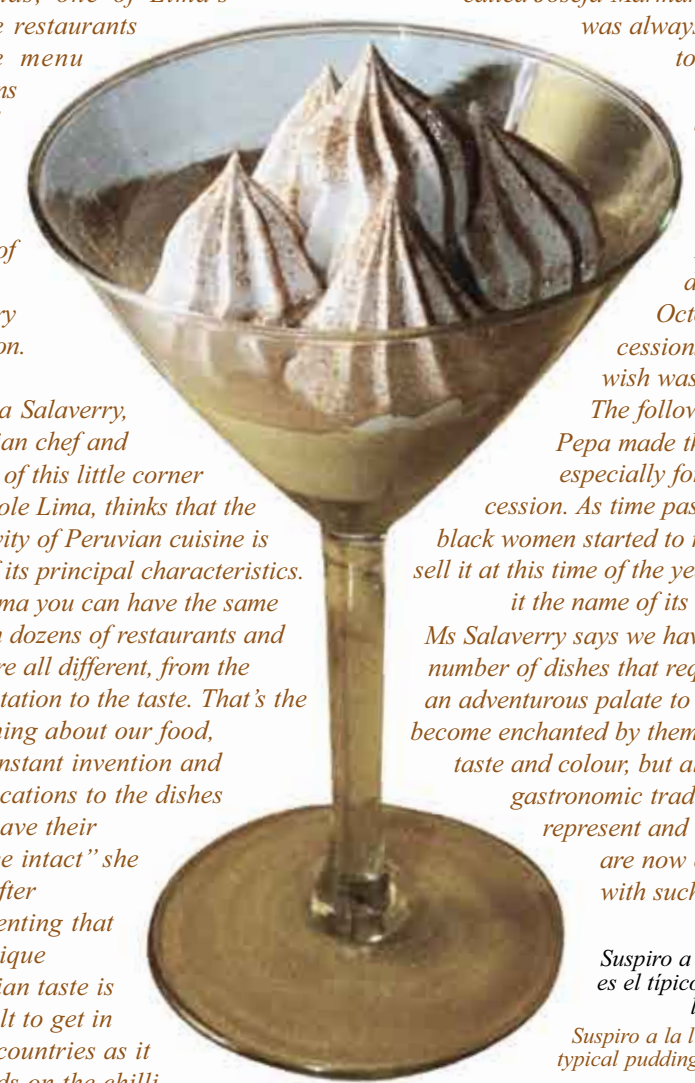
Ms Salaverry tells how the suspiro de limeña - a pudding made from egg yolk, milk, vanilla essence and other ingredients; with a soft meringue placed on top - got its name when a well-known member of old Lima's aristocracy tried it and said that its exquisite taste could only be compared with a Lima girl's sigh.

Another historical anecdote tells of the origin of Doña Pepa turrón, adds Ms Salaverry, a preparation sweetened with clear caramelised sugar and decorated with coloured hundreds-and-thousands. "It starts with the story of a black woman called Josefa Marmanillo, who was always referred to as Pepa.

One day she made a plea to the Lord of the Miracles, during the October processions and her wish was granted. The following year, Pepa made this turrón especially for the procession. As time passed more black women started to make and sell it at this time of the year, giving it the name of its creator".

Ms Salaverry says we have a large number of dishes that require only an adventurous palate to taste and become enchanted by them, by their taste and colour, but also by the gastronomic tradition they represent and which we are now exporting with such success.

Suspiro a la limeña es el típico dulce de la capital. Suspiro a la limeña is a typical pudding in Peru's capital.





Canadá es un socio comercial importante para Perú, prueba de ello son las inversiones que éste país tiene en el nuestro. Se estima que la inversión total de Canadá en el Perú supera actualmente los 2 600 millones de dólares, convirtiéndose en el primer inversionista minero.

En este rubro, destaca la inversión efectuada en Antamina por la empresa Noranda y la inversión de Barrick Gold en los proyectos Pierina y Alto Chicama. Ambas empresas canadienses tienen sus operaciones mineras en la región Ancash. Pero además, Canadá tiene una importante presencia en el sector de telecomunicaciones a través de Convergía y en el sector aerocomercial vía Air Canada.

Si bien los inversionistas canadienses tenían presencia en el sistema financiero peruano a través del Banco Sudamericano, con la reciente adquisición del Banco Wiese, el grupo canadiense Scotiabank optó por integrar ambos bancos para convertirse en Scotiabank Perú. Con más de 2 000 oficinas en 50 países, Scotiabank es el banco canadiense con más presencia internacional, haciendo negocios en todo el mundo desde hace más de 170 años. Cabe recordar que Scotiabank invirtió en las compras del Banco Wiese Sudameris y el Banco Sudamericano, un total de 330 millones de dólares.

Perú gana espacio

Pero eso no es todo, durante los últimos años, el mercado canadiense se ha convertido en un importante destino para las exportaciones peruanas al pasar de la posición 14 en el año 2000 (participación de 1,8% en las exportaciones totales) a la cuarta el año pasado (5,9% de participación) al alcanzar US\$ 1 023 millones, lo que significó un crecimiento al 214%.

Para los siete primeros meses de 2006, el valor exportado fue de US\$ 1 014 millones, que representa casi el 100% de lo embarcado en 2005. Estas cifras pronostican un valor FOB superior a los US\$ 1 600 millones este año.

Según, Mario Ocharán, consultor de la

Canadá, país de oportunidades

Canada, country of opportunities

Reafirmar las relaciones bilaterales entre Perú y Canadá impulsaría aún más inversiones y exportaciones

Reaffirming bilateral relations between Peru and Canada should further increase investment and exports



Embajadora de Canadá en Perú está a favor de un TLC con nuestro país.
Canadian Ambassador in Peru favours FTA with our country.

gerencia de Inteligencia de Mercados de la Comisión para la Promoción de las Exportaciones (Prompex) ello se debe

al incremento de precios del oro y cobre en el mercado internacional, principales productos exportados a Canadá.



El Perú ocupa, en lo que va del año, el puesto número 22 de países que abastecen a Canadá, lo cual representa el 0,5% del total de las importaciones canadienses.

¿TLC Perú-Canadá?

Según el último estudio "Alternativas Competitivas" realizado por la consultora global KPMG, que analiza el clima de inversión en los países industrializados, Canadá ofrece grandes atractivos para los inversionistas.

Ante tal panorama, Perú y Canadá están por concluir las negociaciones para un Acuerdo Bilateral de Protección y Promoción de la Inversión Extranjera. Asimismo ambos países han iniciado las conversaciones para iniciar un Tratado de Libre Comercio (TLC).

"Hace cinco años nos interesamos en un Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (ALCA). Sin embargo, al ver que se empezaron a concretar acuerdos bilaterales, nos dimos cuenta que ese no era el camino", comenta Genevieve Des Rivieres, Embajadora de Canadá en Perú.

De concretarse un TLC, el sector agropecuario sería el más beneficiado, pues Canadá cuenta con un periodo de cultivo limitado y gran cantidad de terrenos asperos.

Oferta turística

De acuerdo a un estudio realizado por Promperú, durante 2005 llegaron a nuestro país 33 124 turistas canadienses, que implica un crecimiento al 35,8% con respecto al año anterior. De esta cifra ingresan a nuestro país profesionales técnicos de entre 25 a 34 años (25%), que buscan conocer variedad de paisajes naturales y diversidad cultural.

Entre los lugares de mayor visita figuran Lima, Cusco, Machu Picchu, Valle Sagrado y Puno. Para la embajadora Des Rivieres, la mayor afluencia de turistas canadienses dependerá del desarrollo de más circuitos de turismo ecológico, seguridad y el fomento a la industria hotelera fuera de Lima.

Por su parte, Promperú tiene previsto



Canadá es un país industrializado que atrae mucha inversión.
Canada is an industrialized nation that has attracted much investment.

realizar workshop con agentes de viaje en las ciudades de Toronto y Montreal, además de press trip con periodistas que comprende el recorrido Cusco, Puerto Maldonado y Lima.

Como primer paso para reafirmar la presencia de Perú en este mercado, participamos en la "International Tourism and Travel Show" (SITV) realizada del 27 al 29 de octubre en Montreal, Canadá. Este evento reúne a los más importantes profesionales de la industria turística en el mundo.

Empresas canadienses se convierten en socios estratégicos de Perú.
Canadian companies as strategic partners for Peru.



Canadá is a very important trading partner for Peru, proof of this is the level of Canadian investment in the country. It is estimated that Canada's total investment in Peru at present exceeds 2 600 million dollars. It is the largest investor in mining.

In this industry, the investment in Antamina by Noranda and that by Barrick Gold in the Pierina and Alto Chicama projects stand out. Both Canadian companies have their mining operations in the Ancash region.



Furthermore, Canada has an important presence in the telecommunications sector through Convergía and the airline industry through Air Canada.

Canadian investors are active in the Peruvian financial system through Banco Sudamericano, and the recent acquisition of Banco Wiese by Canadian group Scotiabank has led to both banks merging to form Scotiabank Peru. With more than 2 000 offices in 50 countries, Scotiabank is the Canadian bank with the largest international presence, it has been doing business throughout the world for more than 170 years. It should be remembered that Scotiabank invested a total of 330 million dollars in the purchase of Banco Wiese Sudameris and Banco Sudamericano.

Peru also gaining

But that's not all, in recent years the Canadian market has become an important destination for Peruvian exports, moving from 14th position in 2000 (taking 1,8% of total exports) to

fourth place last year (5,9%) as exports to Canada reached US\$ 1 023 million, growth of 214%.

The value of Peru's exports in the first seven months of 2006 was US\$ 1 014 million, almost 100% of exports shipped in 2005. The forecast is that the FOB value of exports will exceed US\$ 1 600 million this year.

According to Mario Ocharán, consultant to the market intelligence division of the Export Promotion Commission (Prompex) this is because of higher international prices for gold and copper, the main products exported to Canada.

So far this year, Peru occupies 22nd place among countries exporting to Canada and provides 0,5% of Canadian imports.

Peru-Canada FTA?

According to a recent study "Competitive Alternatives" carried out by global consultant KPMG, which analyses the investment climate in industrialised

countries, Canada is extremely attractive to investors.

With this in mind, Peru and Canada are about to complete negotiations on a bilateral agreement for the protection and promotion of foreign investment. Both countries have also started talks on a free trade agreement (FTA).

"We have been interested in a free trade agreement for the Americas (FTAA) for five years. However, having seen bilateral agreements being signed, we realised that this was not the way forward", says Genevieve Des Rivieres, the Canadian Ambassador in Peru.

If a FTA is signed, the agricultural and livestock sector stands to benefit most, as Canada has a short growing season and a large amount of uncultivated land.

Tourism

According to a study carried out by PromPeru, 33 124 Canadian tourists came to Peru in 2005, implying a 35,8% growth compared with the previous year. This figure includes professionals between 25 and 34 (25%) looking for scenic and cultural diversity.

The most popular destinations include Lima, Cusco, Machu Picchu, the Sacred Valley and Puno. For Ambassador Des Rivieres, increasing the flow of Canadian tourists will depend on the development of more destinations for environmental tourism, greater security and more hotels outside Lima.

PromPeru, in turn, is organising workshops with travel agencies in Toronto and Montreal, as well as a promotional trip for journalists to Cusco, Puerto Maldonado and Lima.

As a first step to reaffirm the presence of Peru in this market, we will be taking part in the International Tourism and Travel Show (SITV) to be held from the 27th to the 29th of October in Montreal, Canada. This event brings together the most important leaders of the world travel industry.

Scotiabank es la nueva inversión canadiense en el Perú.

Scotiabank, the new Canadian investor in Peru.



Actualmente el consumo per capita de pollo ha crecido significativamente. Consumption per capita of chicken has grown significantly.

El despegue del sector avícola

Poultry sector takes off

Además de contribuir a la alimentación de los peruanos, este sector representa el 1,8% del PBI nacional

As well as helping to feed Peruvians, this sector represents 1,8% of the country's GDP

Si del sector avícola se trata es imposible dejar de referirnos a la Asociación Peruana de Avicultura (APA) la misma que agrupa a avicul-

tores de todo el país. Con 68 años de vida institucional para la APA este sector representa la actividad más importante del ámbito agropecuario representando más

del 54% del PBI pecuario, 24% del PBI agropecuario y 1,8% del PBI Nacional, pero lo más importante es su aporte a la salud y alimentación toda vez que la avicultura provee cerca del 70% de la ingesta de proteína animal de los peruanos.

El presidente de la APA, Pedro Mitma señala que las industrias de este sector solo piden equidad en las condiciones de competencia "para esto venimos trabajando intensamente con el estado en los grandes lineamientos que nos hemos trazado para permitir que las empresas avícolas alcancen niveles de competitividad de categoría mundial que son; el tema sanitario, la cadena productiva y la construcción de la formalidad, y el desarrollo de mercados", agrega.

Mitma sostiene que la productividad del sector experimenta un crecimiento sos-



US\$ 7 millones, en 2005 fue de US\$ 9 millones y, en el de 2006 se estima llegar a los US\$ 10 millones.

En cuanto al trabajo de Senasa, Mitma menciona que es impecable y está en constante mejora. “Es una de las entidades con las que el sector avícola trabaja más estrechamente. Esta labor conjunta ha contribuido a que el Perú exporte con éxito carne de pollo al Japón, país que tiene los estándares sanitarios más exigentes del planeta. En este momento, buscamos medios y mecanismos para ampliar la cobertura de la vigilancia sanitaria”, precisa.

Cadenas

La relación entre la agricultura y el sector avícola tampoco es desconocida ésta se da a través de la cadena productiva maíz-

Pedro Mitma, presidente de la APA.
Pedro Mitma, chairman of APA.

tenido. “El crecimiento promedio 2000-2005 fue de 4,8%. Esperamos cerrar 2006 con uno de 5,5% y 2007 con 6%. Las ventas en Lima Metropolitana, que es el grueso del mercado nacional, sumarán en 2006 alrededor de US\$ 540 millones y prevemos que en 2007 se podría alcanzar los US\$ 558 millones”, agrega.

Asimismo destaca que en la última década el consumo per cápita de carne de pollo ha ascendido de 14 a 26 kg al año, esto comparado con otros países de la región permite constatar que en el Perú el consumo es uno de los más altos pero aun estamos lejos de Brasil que es líder con 35,5 kg. al año.

Mercados

A 2006 los principales mercados externos del sector son Ecuador, Colombia, Venezuela y Bolivia, que son el destino del 33,7%, 21,2%, 21,1% y 17,1%, respectivamente, de nuestras exportaciones. Un importante mercado al que se exporta es el japonés. Su participación sobre el total de nuestras exportaciones aumentó de 1% en 2005 a 6,3% en 2006.

En cuanto a montos, en el 2004 el sector avícola exportó por un valor total de

Perú exporta hoy pollos al Japón.
Peru now exports chicken to Japan.



Metropolitan Lima, which is by far the largest market in the country, will amount to around US\$ 540 million in 2006 and we envisage a turnover of US\$ 558 million in 2007”, he said.

He also pointed out that in the last ten years per capita chicken consumption has risen from 14 to 26 kilos a year: compared with other countries in the region, we can say that consumption in Peru is one of the highest, but still well behind Brazil which is the leader with 35.5 kg. a year.

Markets

In 2006 the principal export markets for the sector are Ecuador, Colombia, Venezuela and Bolivia, which take 33.7%

was excellent and continually improving. “It is one of the entities with which the poultry sector works most closely. This joint labour has helped Peru to export chicken successfully to Japan, the country with the highest hygiene standards in the world. We are now looking for means and mechanisms for extending hygiene coverage”, he said.

Chains

The relation between agriculture and the poultry sector is not well known, but involves the maize - poultry productive chain, consolidation of which is essential to reaching world standards of competitiveness.

Thus five years ago the poultry sector



*Avicultura representa el 1,8% del PBI nacional.
The poultry sector represents 1.8% of Peru's GDP.*

21.2%, 21.1%, and 17.1% of our exports respectively. Japan is another important export market. Its share of total exports rose from 1% in 2005 to 6.3% in 2006.

As far as value is concerned, the poultry sector exported a total of US\$ 7 million in 2004, in 2005 the figure was US\$ 9 million, and in 2006 it is expected to reach US\$ 10 million.

Mr Mitma praised the National Livestock Health Service - SENASA, saying that it

encouraged local production of supplies through a programme of maize purchases that has reduced imports, but of course that is not sufficient.

“Aggressive promotion of formalisation and association among maize producers is necessary, and for that the producers, the State and the poultry sector must work together. Of course there these three sectors have made important progress in that sense, but there is certainly much more to do”, concluded Mr Mitma.



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
www.piscopuro.com



Gracias al trabajo de las cadenas productivas, las artesanías de Ayacucho ahora llegan a más mercados.
Thanks to the work of the productive chains, handicrafts from Ayacucho now reach more markets.

Desarrollo Empresarial en Ayacucho

Entrepreneurship in Ayacucho

Ayacucho es una región que luego de los años 80, se vio enfrentada a la casi destrucción de su base social y a una fuerte migración de sus recursos humanos que cortó sus posibilidades de desarrollo empresarial. Agudizándose, de esta manera, sus atávicos niveles de pobreza y abandono.

Frente a esta situación, la cooperación internacional priorizó su intervención en esta

zona con diversos programas de apoyo. Una muestra de estas iniciativas es el **Programa de Centros de Servicios Empresariales no Financieros en Ayacucho (Programa CSE)**. El mencionado Programa es el resultado del convenio entre el Reino de Bélgica y la República del Perú, suscrito el 20 de marzo de 2003.

El Programa CSE, que funciona en la ciudad de Huamanga, tiene como objetivo

apoyar el incremento de los niveles de ingresos de la población regional para lo cual sustenta sus actividades en tres niveles de intervención:

- A nivel micro, el apoyo al desarrollo y fortalecimiento de las capacidades productivas de los empresarios y productores locales.
- A nivel mezo, la promoción de una articulación eficiente entre los diferen-

tes actores de las cadenas productivas más dinámicas de la región.

· A nivel macro, la búsqueda e impulso a espacios interinstitucionales que promuevan la generación de una visión compartida sobre el desarrollo regional.

Luego de tres años de funcionamiento, el Programa presentó en noviembre de este año en una sencilla reunión, los resultados más relevantes obtenidos en tan corto periodo de actividad. Destacándose dos logros importantes:

1. Se ha logrado que un conjunto de productos ayacuchanos amplíen su presencia en el mercado externo y nacional. Ejemplos destacables son: la papa nativa, artesanía textil, cerámica artesanal, y fibra de alpaca.
2. Se han validado sistemas de apoyo y puestos a disposición de las entidades públicas. Un ejemplo es la herramienta de gestión denominada "Sistema de Gestión de Centros de Acopio de Fibra de Alpaca". Este sistema integra en un solo paquete un modelo de funcionamiento de un centro de acopio y un software especializado que permite viabilizar su manejo eficientemente.

En la ceremonia de presentación de los resultados del Programa participaron representantes de la Embajada de Bélgica, el Viceministro de la Producción, el Director Nacional de Industria, el Coordinador del Proyecto Pro Alpaca, y el representante residente de la Cooperación Técnica Belga (CTB) en el Perú. Y fue la ocasión propicia para la firma de un convenio entre el Programa CSE y el Consejo Nacional de Camélidos Sudamericanos, (CONACS) por el cual la CTB cede al CONACS el "Modelo de Gestión de centros de acopio" para que sea estructurado en un sistema macro regional que permita integrar los centros de acopio de las regiones de Ayacucho, Apurímac y Huancavelica.

En la ceremonia también se presentó una interesante experiencia de trabajo concertado, resumido en la sistematización de seis experiencias de comercialización campesina, en la que participaron varias organizaciones locales.



Guillermo Maraví, gerente del Programa.
Guillermo Maraví, manager of the programme.

Metodología de intervención del programa

Un aspecto novedoso del programa de la CTB es su forma de intervención en las cadenas productivas con las que trabaja. Esta se conceptúa desde su organización como Centro de Servicios Empresariales. Sus instrumentos básicos de intervención son: la realización de estudios, capacitación, pasantías, misiones, consultorías y pequeñas donaciones a organizaciones de productores. Estos instrumentos han permitido, por ejemplo, que cientos de productores de Ayacucho viajen a distintos puntos de país o fuera de él para conocer experiencias exitosas de otras cadenas, o en misio-

nes comerciales. O, en otros casos, el Programa, financia la contratación de gerentes altamente especializados para que fortalezcan el funcionamiento de una cadena productiva. Hecho que resulta innovador en la región.

Pero, todas estas actividades tienen un norte común: buscan que en Ayacucho se desarrolle una oferta de servicios empresariales que se adecúen a las características de la demanda del mercado. Esto se ejemplifica cuando el Programa capacita a técnicos y gerentes de la región para que en un futuro, cuando termine la intervención del Programa, puedan seguir brindando la asistencia técnica especializada como parte de los costos que las empresas deben asumir.

Algunos resultados luego de tres años

El fructífero trabajo del Programa luego de tres años ha sido confirmado por la comisión belga que ha evaluado el Programa a inicios del año. Esta comisión con la aprobación de la CTB ha propuesto su continuidad por un plazo de otros cuatro años ampliando su trabajo a los departamentos de Apurímac y Huancavelica.

Algunos logros en términos cualitativos que se pueden resaltar es la articulación cada vez más eficiente de los actores de las cadenas con las que trabaja el Programa de la CTB. Sobre todo en productos que tienen un carácter estratégi-

Carlos Ferraro (Programa CSE) y Julio Hernández (CONACS) en suscripción del convenio.
Carlos Ferraro (CSE programme) and Julio Hernández (CONACS) at the signing of the agreement.



co para el desarrollo regional y que son parte de la agenda exportadora de Ayacucho. Asimismo el Programa cuenta con un sistema rápido y participativo de priorización de cadenas productivas con potencial competitivo que en menos de un mes identifica las potencialidades de las diferentes cadenas y prioriza con cuáles se puede trabajar en un ámbito regional. Esto permite concertar la oferta de servicios en un plan global para evitar duplicidad y un mejor uso de los recursos de las diferentes organizaciones.

En términos cuantitativos se pueden señalar algunas cifras:

- nueve cadenas productivas atendidas (papa nativa, arveja, fibra de alpaca, holantao, pimienta piquillo, cerámica, textiles, lácteos, y palta).
- Ventas promovidas por el programa por más de dos millones de dólares.
- Mas de 200 000 jornales generados.
- Mas de 1 000 usuarios atendidos.

Estamos seguros que con este programa, Ayacucho dejará de ser vista como una zona de asistencia y de pobreza, para convertirse en una zona de posibilidades comerciales donde el tema de desarrollo empresarial no solamente es un discurso sino tiene logros tangibles y efectivos.

In the 1980s, Ayacucho's social base was almost totally destroyed and much of its population moved away, thus reducing the possibilities open to business. This situation made its already severe poverty even worse.

Given this situation, international aid made the area a priority for different support programmes. One of these initiatives is the Non-financial Business Services Centres for Ayacucho (CSE programme). This programme arose from an agreement between Belgium and the Republic of Peru, signed on the 20th of March 2003.

The CSE programme operating in the city of Huamanga has as its aim to help to increase incomes in the region, for

which it operates on three levels:

- *At the micro level it provides assistance and development of the productive capacity of local producers.*
- *At an intermediate level it promotes efficient communication between the different links in the most dynamic productive chains in the region.*
- *At macro level it provides spaces in which institutions can promote a shared vision of regional development.*



Carlos Ferraro muestra a Pierre Charlier hermoso nacimiento ayacuchano. Carlos Ferraro shows Pierre Charlier a fine nativity scene from Ayacucho.

After three years of operation, in November this year the programme presented the most relevant results achieved in its short period of activity, at a simple meeting, Two achievements stand out:

1. *It has enabled a set of Ayacucho's products to increase their presence in the domestic and export markets. Examples: native potatoes, textiles, ceramics and alpaca fibre.*
2. *Support systems have been validated and made available to public bodies. One example is the management tool known as the "Alpaca Fibre Collection Point Management System". This system integrates in a single package, the model for operation of a collection centre and specialised software to ensure efficient management of the centre.*

At the ceremony at which the results of the programme were presented, representatives of the Belgian Embassy, the Vice Minister of Production, the National Director of Industry, the Pro-Alpaca Project coordinator and the permanent representative of Belgian Technical Aid in Peru were present. It was an appropriate occasion at which to sign an agreement between the CSE programme and the National South American Camelid Council (CONAC), by which the CTB transfers to

CONAC the Management Model for Collection Centres to be included in to the macro regional system for integrating collection centres in Ayacucho, Apurimac and Huancavelica.

An interesting experience of joint work was also presented at the ceremony, summarised as the systematisation of six experiences in rural business, in which various local organisations took part.

Methodology of the programme's intervention

One novel aspect of the CTB programme is its method of intervention in the production chains with which it works. These were conceived as business service centres. Its basic instruments for intervention are: studies, training, secondment, missions,

consultancies and small donations to producers' organisations. These instruments have, for example, enabled hundreds of producers in Ayacucho to travel to different parts of the country or abroad to share the successes of other chains, or on trade missions. In other cases, the programme has financed the hiring of specialist managers to strengthen the productive chains. An innovation in the region.

But all this activities have one thing in common: they aim to make Ayacucho develop a series of business services appropriate to the demand of the market. This exemplified when the programme trains the region's future technicians and managers; when its intervention ends they will continue to give specialist technical support as part of the cost that the companies must assume.

Some results after three years

The fruitful work of the programme after three years has been confirmed by the Belgian commission that evaluated the programme at the beginning of the year. This commission proposed, with the approval of the CTB, that it continue for another four years and extend its work into the departments of Apurimac and Huancavelica

One of the qualitative achievements to be

noted is the ever more efficient communication between the members of the chains with which the CTP programme works. Above all in products that are strategic for the development of the region and which are part of Ayacucho's export agenda. The programme also has a rapid and participatory system for prioritising productive chains with competitive potential which, in less than a month identifies their potentials and prioritises those that can work at regional level. This meshes the offer of services into a global plan to prevent duplication and ensure better use of the resources of the different organisations.

In quantitative terms some figures can be quoted:

- *Nine productive chains (native potatoes, peas, alpaca fibre, snow peas, piquillo peppers, ceramics, textiles, dairy produce and avocados).*
- *Sales of more than two million dollars promoted by the programme*
- *More than 200 000 jobs created.*
- *More than 1 000 users helped*

We are sure that with this programme Ayacucho will cease being an area of aid and poverty and become one of commercial possibilities where the subject of business development is not just talked about but has tangible and effective achievements.

De Izq. a Der.: Edith Sulca, Guillermo Maraví, Milagros Choy, Carlos Ferraro, Pierre Charlier, Veronique Gérard, Yves Cordier, Gerrit Ribbink, Julio Hernández, Isaiás Flores y Víctor Loyola.



Europcar

MUCHO MÁS QUE ALQUILAR UN AUTO.

Tenemos la alternativa que más se adapta a tu requerimiento:
 Atención las 24 horas del día
 Entrega y recojo de vehículo
 Traslado hacia o desde el aeropuerto
 Reservas Internacionales
 Trámites y seguros a tu elección

Más de 200 oficinas en 43 países
 17 años en el Perú

Vive esta sensación.

Los Eucaliptos 590 San Isidro • Telf.: 222-1010
 europcar.ventas@speedy.com.pe
 www.europcar.com

SEGO S.R.L.

Un Mundo de Publicidad

Chompas

Polos

Mochilas

Gorros

Maletines

Chalecos

Pantalones

Bolsas

Ropa Industrial

Y todo lo que usted imagina será plasmado

Jr. Contralmirante Montero 663 Surquillo, Lima - Perú
 Telf.: 242-4953 • Cel.: 957-55956
 E-mail: segoasociados@yahoo.es



A raíz de los recientes acontecimientos al interior de país, otra vez se empieza a evaluar el papel que cumplen las empresas del sector extractivo, específicamente, las mineras, en el desarrollo social y económico de las localidades donde operan.

Gonzalo Quijandria, presidente del Comité de Asuntos Sociales de la Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía (SNMPE), sostiene que los programas de responsabilidad social que realizan las mineras constituyen un apoyo a las obligaciones y responsabilidades del Estado. De esta manera, se vienen realizando diversos trabajos de apoyo social poniendo énfasis en el sector salud, educación, infraestructura básica y electrificación rural.

Se estima que de 2001 a 2005 el sector minero invirtió cerca de 600 millones de nuevos soles en obras sociales. En Perú, gracias al apoyo de la minería se ha capacitado a más de 9 000 maestros durante cinco años. Asimismo se ha donado material didáctico educativo que ha beneficia a más de cien mil alumnos en un año. Por último, se ha construido y se mantienen el 2% de la red vial nacional.

El ejemplo de Antamina

Antamina es una empresa que se considera un socio estratégico y colaborador de las comunidades de su zona de in-

Gonzalo Quijandria.
Gonzalo Quijandria.



Los programas de responsabilidad social ayudan a combatir la pobreza.
Social responsibility programmes help to combat poverty.

Minería responsable

Responsible mining

A través de la inversión social las empresas mineras impulsan el desarrollo sostenible de los pueblos

Mining companies are encouraging the sustainable development of towns through social investment

fluencia. Por eso periódicamente realiza monitoreos ambientales conjuntos, con la supervisión y la participación de las comunidades y las autoridades competentes, siguiendo las políticas y recomendaciones del Banco Mundial sobre manejo ambiental.

Quijandria, quien además se desempeña

como Gerente de Asuntos Corporativos de la minera Antamina S.A. indica que en esta empresa, se tiene el compromiso de proteger la salud y seguridad de los trabajadores, socios estratégicos y comunidades vecinas mediante prácticas de trabajo adecuadas. Este trabajo conjunto, por ejemplo, ha permitido que el Programa de Conservación y Restauración

de Bosques de Polypeis (Queñua) en Conchucos Sur, que lleva a cargo la minera, obtenga el Premio al Desarrollo Sostenible 2006 de la SNMPE, en la categoría "Esfuerzo de Conservación de Recursos Naturales".

Impulso a la producción local

La minería genera valor agregado a la producción local, pues además de empleo y divisas, promueve encadenamientos productivos y procesos continuos de capacitación y formación de líderes. En este sentido, la participación de las empresas que ofrecen bienes de capital (distribución de productos y servicios) hacen posible que las mineras realicen adecuadamente su labor; y a través del manejo de estos bienes, se les da trabajo a pobladores de las comunidades cercanas a la mina, contribuyendo de esta manera al desarrollo de la actividad minera.



Mineras también colaboran con la agricultura de la zona.
Mining companies also collaborate with farmers in the zone.

After recent events in the interior, the role of companies in the extractive sector - specifically mining, in the social and economic development of the areas in which they operate is being reviewed again.

Gonzalo Quijandria, chairman of the Social Affairs Committee of the National Mining, Petroleum and Energy Association (SNMPE), claims that the

social responsibility programmes being implemented by mining companies are in support of the duties and responsibilities of the State. Thus, several social support initiatives are being implemented, with emphasis on health, education, basic infrastructure and rural electrification.

It is estimated that the mining sector invested around 600 million nuevos soles in social work between 2001 and 2005. Thanks to the support of the mining industry, more than 9 000 tradesmen have been trained in Peru in five years. Educational materials have also been donated to the benefit of more than one hundred thousand students in one year. Finally, the sector is responsible for building and maintaining 2% of the country's road network.

The example of Antamina

Antamina is a company that is considered to be a strategic partner and collaborator with the communities in its area of influence. It therefore periodically carries out environmental monitoring and, together with the supervision and participation of the communities and competent authorities, follows the policies and recommendations of the World Bank on environmental management.

Mr Quijandria, who is also the corporate Affairs Manager of Minera Antamina S.A., says that his company is committed to protecting the health and safety of employees, strategic partners and neighbouring communities by the use of correct working practices. This joint effort, for example, enabled the Polypeis (Queñua) Woodland conservation and Restoration Programme in Conchucos Sur, for which the company is responsible, to win the SNMPE's Sustainable Development Award 2006, in the «Efforts to Preserve Natural Resources» category.

A boost for local production

Mining generates added value to local production because, in addition to jobs and foreign currency earnings, it promotes productive chains and continual training and leadership formation. Thus the participation of companies that provide capital goods (distribution of products and services) makes it possible for the mining companies to carry out their work properly; and the management of these goods provides work to communities near to the mine and contributes to the development of mining activity.

Cifras Figures

Entre 1992 y 2005 en el sector minero, las inversiones acumuladas alcanzaron US\$10 355 millones. Este flujo de recursos permitió la ejecución de importantes megaproyectos mineros como Yanacocha, Antamina, Izcaycruz, Pierina, Alto Chicama, las ampliaciones

de Southern y Tintaya, entre otros.

Between 1992 and 2005 accumulated investment in the mining sector amounted to US\$10 355 million. This flow of resources enabled a number of very large mining projects to be implemented, such as Yanacocha, Antamina, Izcaycruz, Pierina, Alto Chicama, as well as the expansion of Southern and Tintaya, among others.



Las Pyme y la banca

Pymes and the banks

Pequeñas empresas también pueden acceder a los servicios financieros para vender productos al exterior

Small companies can also make use of financial services to sell their products abroad

Pedro Sánchez es un pequeño empresario que fabrica artesanías en el populoso distrito limeño de Villa El Salvador. El sueño de Pedro es exportar sus productos y hacer que su pequeña empresa sea conocida a nivel internacional y a partir de allí crecer en su negocio.

Por su parte, Paulina Ramírez, natural de departamento de Puno, acaba de conformar una pequeña empresa que vende a los departamentos vecinos y a algunas tiendas de la capital, sus chompas hechas a mano y con modelos únicos. Ella también espera que sus chompas abriguen a los ciudadanos de otros países y para ello está dispuesta a trabajar de sol a sol.

Tanto Pedro como Paulina tienen algo en común y es que ambos apuntan al comercio exterior. Sin embargo, no conocen las herramientas que pueden hacer el sueño de la exportación una realidad.

Para personas que tienen pequeñas empresas como Pedro y Paulina, la banca comercial tiene productos específicos que ofrecerle.

Por ejemplo, el Banco de Crédito ha pensado en apoyar el esfuerzo de peruanos tanto de la capital como de provincia y ha diseñado el producto de Póliza de Seguro de Crédito al Exportador (SEPYMEX).

Este producto fue creado con la finalidad



*Banco de Crédito ofrece servicios financieros a pequeñas empresas que exportan.
Banco de Crédito offers financial services to small exporters.*

de facilitar a la pequeña y mediana empresa –que no cuenta con garantías suficientes– el acceso a líneas de financiamiento de pre-embarque y luego de un arduo trabajo en conjunto del Estado a través del Mincetur, Cofide, Secrex y del sistema financiero peruano.

Características

La Póliza SEPYMEX se inicia con un fondo de respaldo de US\$50 millones de

dólares, que el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) asigna a COFIDE, quienes a través de Secrex (el operador), asegura a los bancos el 50% del valor de las líneas de financiamiento de pre-embarque que se otorguen a las empresas exportadoras que cuenten con órdenes de compra o pedidos en firme o cartas de crédito irrevocables.

En la práctica, la Póliza Sepymex podrá ser utilizada de manera eficiente por aquellos pequeños y medianos exportadores que reciban órdenes de compra del exterior o cartas de crédito que en promedio superen los 50 000 dólares anuales.

Los beneficiarios de este producto son pymes que registren exportaciones hasta por US\$ 8 millones al cierre del año anterior ante Aduanas o que inicien sus exportaciones. La utilización del crédito es para financiamiento de pre-embarque por plazos de hasta 180 días.

Las empresas elegibles para este producto son aquellas cuyos créditos estén clasificados como normal y/o con pérdida



Pequeños empresarios deben cumplir con requisitos que establece cada institución financiera.

Small companies must comply with the requirements established by each financial institution.

potencial, que en total representan más del 85% de su exposición global con el sistema financiero. Las empresas tampoco deben encontrarse con algún procedimiento concursal.

Pedro Sanchez has a small business making handicrafts in the densely populated Lima district of Villa El Salvador. Pedro's dream is to export his products, make an international name for his company and thus to expand his business.

Paulina Ramirez, from the department of Puno, has just started a small company selling her unique hand knitted clothes to neighbouring departments and selected stores in the capital. She also wants her clothes to be worn by the citizens of other countries and for that reason she works enthusiastically from dawn to dusk.

Both Pedro and Paulina have something in common: they are both looking to foreign trade. However, they are not aware of the tools that could make their dreams of exporting come true.

But commercial banks have specific products for people with small businesses like Pedro and Paulina.

For example, the Banco de Crédito has designed an Export Credit insurance Policy (SEPYMEX) to support the efforts of Peruvians in Lima and the provinces.

This product was created to give small and medium sized companies – that cannot provide sufficient guarantees –

Bancos ven mayor oportunidad de crédito en pequeños empresarios.

Banks see greater opportunity for lending to small companies.



access to pre-shipment financing, after arduous negotiations jointly with the State, through Mincetur, Cofide, Secrex and the Peruvian financial system.

Characteristics

The SEPYMEX policy was introduced with backing from a fund of US\$ 50 million dollars assigned by the Ministry of Finance (MEF) to COFIDE which, through Secrex (the operator), insures 50% of pre-shipment credit granted by banks to exporters with firm purchase orders or irrevocable letters of credit.

In practice, the Sepymex policy can be used efficiently by those small and medium-sized exporters that receive purchase orders from abroad or letters of credit averaging more than 50 000 dollars a year.

The beneficiaries of this product are pymes that have export sales of up to US\$ 8 million at the close of last year or that are just starting to export. The credit is used for pre-shipment financing over periods of up to 180 days.

Companies eligible for this product are those whose credits are classified as normal and/or with potential for loss which, in total, represent more than 85% of global exposure to the financial system. Such companies must not be involved in bankruptcy proceedings of any kind.



Control de contrabando

Controlling smuggling

El Gobierno de Ecuador decretó el control del contrabando de combustibles a Colombia y Perú, que les dejó pérdidas por unos 700 millones de dólares en 2005. El denominado "Plan oro negro" pretende frenar la fuga de combustibles hacia los países vecinos, donde los precios son superiores a los de Ecuador. En este sentido, la Dirección de Hidrocarburos del Ministerio de Energía, la Aduana y el Servicio de Rentas Internas, apoyados por la fuerza pública, se encargarán del control del contrabando de combustibles. Ecuador también enfrenta la comercialización ilegal de combustibles para la generación de energía eléctrica y la industria.

The Government of Ecuador has said that it will eliminate fuel smuggling to Colombia and Peru, that has lead to



losses of some 700 million dollars in 2005. The so-called "Operation Black Gold" aims to end fuel smuggling to neighbouring countries where prices are higher than in Ecuador. Thus the Hydrocarbons Bureau of the Ministry

of Energy, the Customs Service and Internal Revenue, supported by the police, will be responsible for stopping fuel smuggling. Ecuador also faces the illegal sale of fuels electricity generation and industry.



Comercio con Argentina

Trade with Argentina

La Cámara de Comercio Peruano-Argentina informa que la proyección del comercio exterior entre el Perú y la Re-

pública Argentina para el año 2006 alcanzaría US\$ 700 586 millones (FOB). Las exportaciones en dicho período lle-

garían a los US\$ 65 609 millones (FOB), mientras que las importaciones alcanzarían US\$ 634 977 millones (FOB). Según Imelda Moreno Maxera, gerente de dicha institución, en los últimos cinco años las inversiones argentinas en Perú han alcanzado entre US\$ 2 000 y US\$ 3 000 millones, siendo las más significativas, las realizadas por Pluspetrol y Techint.

The Peru - Argentina Chamber of Commerce reports that forecast trade between Peru and the Republic of Argentina in 2006 could reach US\$ 700 586 million (FOB). Exports in this period could top US\$ 65 609 million (FOB), whilst imports could reach US\$ 634 977 million (FOB) According to Imelda Moreno Maxera, manager of the Chamber, in the last five years Argentinean investment in Peru were between US\$ 2 000 and US\$ 3 000 million, the heaviest investment being made by Pluspetrol and Techint.



Reserva mundial

World reserves

La empresa estatal Petróleos de Venezuela (PDVSA) inició el proceso de certificación de la Faja Petrolífera del Orinoco, ubicada en el oriente de Venezuela, como la mayor reserva de crudo pesado en el mundo. PDVSA invertirá junto con empresas nacionales y extranjeras más de 15 millones de dólares entre el periodo 2006-2012 en planes estratégicos en la Faja Petrolífera en el marco del denominado Proyecto Orinoco. Se espera que para el próximo año las reservas venezolanas superen los 316 mil millones de barriles de crudo pesado.

State company Petróleos de Venezuela (PDVSA) has started a process of certifying the Orinoco Petroleum Belt,

in eastern Venezuela, as the world's largest reserve of crude oil. PDVSA will invest more than 15 million dollars together with Venezuelan and foreign companies between 2006 and 2012 in

strategic plans for the Petroleum Belt as part of the so-called Orinoco Project. It is expected that Venezuelan reserves next year will exceed 316 million barrels of heavy crude.



Fenómeno El Niño

The El Niño phenomenon



El Fenómeno El Niño, que distorsiona de manera notable el clima, será más intenso de lo que se había previsto y por ello el Gobierno de Colombia comenzó a alistar medidas para mitigar sus efectos. De una parte, estudia incrementar los subsidios que se otorgan a los agricultores para asegurar las cosechas contra desviaciones por nivel de precipitaciones, y por otro, se anunció un documento Conpes que recoja las recomendaciones del plan de contingencia que emitirá el Ministerio de la Protección Social.

The El Niño phenomenon, with its attendant climate distortions, will be more intense than previously thought, and the government of Colombia has started to take steps to mitigate its effects. On the one hand it is looking a the possibility of increasing agricultural subsidies to insure harvests against unusual rainfall and on the other a document issued by Conpes contains the contingency plan recommendations made by the Ministry of Social Protection.



Ben Schneider presidente del CADE 2006 espera encontrar solución al tema de la exclusión social.

Ben Schneider, Chairman of CADE 2006 hopes to find a solution to the problem of social exclusion.

Empresarios y la inclusión social

Business and social inclusion

Esta versión del CADE aborda problemas de orden socio-económico que afectan al país

This session of CADE addresses the socioeconomic problems affecting the country

Desde hace 44 años la Conferencia Anual de Ejecutivos (CADE) ha servido de escenario para analizar la realidad nacional. Esta vez, el tema

no pudo ser otro mejor que: "La Inclusión y desarrollo para todos".

Según Ben Schneider, presidente del Co-

mité Organizador CADE 2006, se llegó a elegir este tema debido a que al analizar nuestros problemas, llegamos casi siempre a la conclusión de que la madre de ellos está en esta sociedad que se caracteriza por ser poco inclusiva, poco articulada y eso a su vez genera problemas en el ámbito social, económico y político.

Schneider señala que para el desarrollo del CADE, éste se divide en tres áreas. La primera, contará con la participación de expertos internacionales, como el primer ministro de Irlanda, John Bruton. Otra de las conferencias magistrales tiene como ponente a Luis Alberto Moreno presidente del Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

Una segunda parte tiene que ver con el gobierno, saber cuales son las propuestas e ideas del Presidente de la República y el Primer Ministro sobre estos temas. Además se contará con la presencia de cuatro ministros separados en dos paneles. En uno de ellos estará el ministro de Economía junto con la ministra de Trabajo; y en otro, para tratar sobre la reforma del Estado, la ministra de Transportes y la ministra del Interior.

Novedad

Ben Schneider indica que la tercera parte de este CADE será innovadora porque se replicarán sets de televisión que contarán con un moderador, el mismo que dirigirá un debate donde tratará de obtener soluciones a problemas en cinco ángulos que generan exclusión que son: Raza, Género y Generación Joven; Mercado Laboral y Educación; Seguridad Ciudadana y Justicia; Regionalización y Generación de Riqueza; Inclusión y la Política.

Previa a la presentación de cada uno de estos temas se proyectará un reportaje que ilustre el contenido de la discusión.

Schneider también destacó la presencia de la Defensora del Pueblo, Beatriz Merino y la participación de Pedro Pablo Kuczynski como contraparte en las exposiciones de ponentes internacionales. Calcula que unas 700 personas asistirán a esta versión del CADE a realizarse el 30, 1, 2 de diciembre en Arequipa.



Alan García, Presidente del Perú.
Alan García, President of Peru.

For 44 years the Annual Conference of Executives (CADE) has been a stage for analysing the reality of Peru. What better subject this time than: "Inclusion and development for all".

According to Ben Schneider, chairman of the Organising Committee of CADE

2006, this subject was chosen because, analyses of Peru's problems nearly always reach the conclusion that their origin lies in the fact that Peruvian society is not very inclusive and somewhat disjointed, and this leads to social, economic and political effects.

Schneider says that CADE will be divided into three parts. The first includes contributions from international experts such as the Prime Minister of Ireland, John Bruton. The visiting speaker at the series of conferences is Luis Alberto Moreno, chairman of the Inter-American Development Bank (IDB).

The second part will discuss government and the proposals and ideas of the President of Peru and Prime Minister regarding these matters. Four ministers of state will be present, divided into two panels. One of these will include the Minister of Finance and the Minister of Employment; and the other, discussing reform of the state apparatus, will be

made up of the Minister of Transport and the Minister of the Interior.

Ben Schneider indicated that the third part of this year's CADE will be innovative as it will replicate a television set with a moderator who direct a debate on how to solve five problems that lead to exclusion: race, gender and youth; the labour market and education; public safety and justice; regionalisation and the generation of wealth; inclusion and politics.

An article on each of these subjects will be given before the presentation, to illustrate the contents of the discussion.

Schneider also pointed out that the Ombudsman, Beatriz Merino, will be present together with Pedro Pablo Kuczynski as counterparts to the presentations of the international speakers. He estimates that around 700 people will attend this year's CADE, to be held on the 30th, 1st and 2nd of December in Arequipa.

SERVICIOS DE INGENIERÍA DE PRIMER NIVEL

- Asesoría técnica de obras.
- Ventas y servicios de aplicación de productos para la construcción.
- Representante de las mejores marcas: Radcon, Chockfast, Pavemend.

Cimentación de chockfast en Toquepala y Cuzco (Southern Perú).

21st Century Concrete Repair

Ideal para la reparación superficial estructural.

RADCON Fórmula # 7
IMPERMEABILIZANTE DE POR VIDA DEL CONCRETO

Capa del Aislamiento Relativo

2cm

Fisuras Selladas

Losas de Concreto Estructural

Años Esfuerzos Térmicos

La solución total para la impermeabilización de losas de concreto fisuradas.

SOCIEDAD ANÓNIMA DE COMERCIO Y SERVICIOS DE INGENIERÍA

La Mar 335, San Miguel • Telf.: 460-7970 / 460-7590
Telefax: 460-7040 • Nextel: 818*8346 / 818*8345
E-mail: sacosi24@speedy.com.pe



*Iván Rodríguez, presidente de la ANR, buscará impulsar una nueva Ley Universitaria.
Ivan Rodriguez, president of the NAR will call for a new Universities Act.*

La universidad pública peruana necesita mayores rentas, mayor inversión. Su presupuesto es escaso. Ante esta realidad el presidente de la Asamblea Nacional de Rectores (ANR), Iván Rodríguez, sale al frente para afirmar que la universidad debe beneficiarse de las medidas de austeridad adoptadas por el gobierno de Alan García y no perjudicarse.

“Se están haciendo gestiones ante el Presidente de la República, el Congreso de la República y el Ministerio de Economía para que pueda compensarse a la universidad con los desprendimientos de dinero que tendría que acatar como consecuencia de las normas de austeridad. Las universidades deben estar comprendidas dentro del fondo de igualdad para beneficiarse con éste y no terminar perjudicándose”, demandó.

Rodríguez señaló que se necesita con urgencia que se dicten algunas medidas legales y administrativas para que cada casa

Los retos de la ANR

Challenges to the NAR

Presidente de la Asamblea Nacional de Rectores, Iván Rodríguez, propone modernizar la educación superior

Ivan Rodriguez, President of the National Assembly of Rectors proposes to modernise higher education

de estudios pueda aplicar el dinero de los recursos directamente recaudados.

La Ley Universitaria

Pero sin duda su mayor preocupación es contar con una nueva Ley Universi-

taria. “La ANR formó una comisión de rectores que han concluido con el texto del Anteproyecto de Ley, el cual ha sido entregado a la Presidencia del Congreso de la República y a la Comisión de Educación. Es una ley general, que hace

posible un ejercicio más claro de la autonomía en los campos que otorga la Constitución y la ley”, refirió.

Explicó que la ley que existe es una ley reglamentarista que no favorece al desarrollo de las universidades.

Señaló que si bien la universidad está amoldada a esta ley que ya tiene veinte años de vigencia, todo este tiempo ha sido suficiente para que la comunidad universitaria haya apreciado cuáles son sus bondades, sus limitaciones y cuáles son los cambios que deberían efectuarse.

Proyectos

La ANR, en tanto, centra sus esfuerzos en crear conciencia en las universidades, de lo indispensable que es garantizar una calidad en la formación educativa de sus alumnos sobre la base de la disposición de la infraestructura adecuada y del personal académico altamente capacitado.

Precisamente la ANR tiene previsto desarrollar una serie de proyectos, entre ellos, figuran: becas para los profesores para que estudien en Francia, concursos de tesis de post grado y de textos universitarios, la continuación de la instalación de la biblioteca virtual y real de la ANR y la creación de su fondo editorial. También se ha constituido un fondo para fomentar la investigación.

Iván Rodríguez se refirió, además, a la reunión que sostuvieron los rectores con la Primera Dama, Pilar Nore, quien ha solicitado el apoyo de las universidades para el programa “Sembrando”. “Como conclusión podríamos decir que las universidades están dispuestas a colaborar en todo lo que sea posible con este tipo de programas sociales”, finalizó.

Peruvian public universities need more income, more investment. Their budget is meagre. Given this, the President of the National Association of Rectors (NAR), Ivan Rodriguez says that universities should benefit from the austerity measures introduced by Alan Garcia's

government and should not suffer.

“We have approached the President, the Peruvian Congress and the Ministry of Finance for compensation for the income that universities have lost as a result of the austerity regime. The universities should be covered by the equality fund and benefit from it, rather than suffer” he said.

Rodriguez says there is an urgent need for legal and administrative measures to ensure that each institution can use the money from direct income.

The Universities Act

But his main concern is undoubtedly the promulgation of a new Universities Act. “The NAR set up a commission of rectors, which has produced a draft bill that has been handed to the Speaker of the Peruvian Congress and the Congressional Education Commission. It is a general law that makes for clearer autonomy under

adapted to the Act, which has been in force for more than twenty years, this time has been sufficient for them to understand its good points and limitations, and the changes that ought to be made.

Projects

The NAR, meanwhile, has concentrated in raising awareness in the universities that it is essential to guarantee a quality education for their students through adequate infrastructure and highly trained academic staff.

The NAR envisages the development of a series of projects, including: scholarships for tutors to study in France, postgraduate thesis and university text competitions, further work on the NAR's virtual and actual libraries and the creation of an editorial fund. A fund to promote research has also been set up.

Ivan Rodriguez also spoke about the



*La ANR fomenta la capacitación constante de docentes universitarios.
The NAR encourages continual training for university tutors.*

the Constitution and the law”, he said.

He explained that the existing act is too regulatory and stifles the development of the universities.

He said that although universities have

meeting between university rectors and the First Lady, Pilar Nore, who has asked the universities for help with the “Sembrando” programme. “In conclusion, we can say that the universities are willing to collaborate as much as possible with this type of social programme”, he added.



Premian a Universidad Andina del Cusco

University of Cusco given award



Dr. Raymundo Espinoza Sánchez, vicerrector administrativo, Dra. Gloria Charca Puente de la Vega, rectora, Dra. Daysi Nuñez del Prado Béjar, vicerrectora académica, en ceremonia de premiación a la UAC, como "Mejor Empresa de Servicios del 2006".

Dr. Raymundo Espinoza Sánchez, Administrative Vice Chancellor, Dr. Gloria Charca Puente de la Vega, Rector, Dr. Daysi Nuñez del Prado Béjar, Academic Vice Chancellor, at the ceremony at which the UAC received an award for "Best Service Company of 2006".

La Universidad Andina del Cusco (UAC) viene cumpliendo una intensa actividad institucional que incluye la inauguración en junio pasado, de la imponente infraestructura física de la Ciudad Universitaria de Larapa. Luego, la adquisición con recursos propios de la Facultad de Ciencias de la Salud en la Avenida de la Cultura, para los Programas Académicos de Medicina Humana y Tecnología Médica. La implementación del Laboratorio de Informática de la Subsección Quillabamba con 20 computadoras y servicio internet y, el inicio de la construcción del edificio universitario en la Filial de Puerto Maldonado.

Gracias a sus avances en el campo académico la UAC fue reconocida con sendos premios concedidos por la Asamblea Nacional de Rectores (ANR) y por la Cámara de Comercio del Cusco.

En la actualidad esta universidad cuenta con 7 919 alumnos distribuidos en la sede de Cusco, Quillabamba, Sicuani, Calca y Puerto Maldonado. "En el horizonte se perfilan otras metas inmediatas. Los alcanzaremos con nuestro esfuerzo en el plazo que corresponda. Hay que trabajar para eso sin desesperarnos. Por ahora, sintámonos contentos con lo avanzado", comentó la rectora de dicha universidad, la Dra. Gloria Charca Puente de la Vega.

The Andean University of the Cusco (UAC) has been hosting a number of events, including the inauguration last June of the impressive University Campus in Larapa. Then came the acquisition, with its own funds, of the Faculty of Health Sciences on the Avenida de la Cultura, where the medicine and medical technology courses are taught.

Implementation of the information Technology Laboratory at the Quillabamba dependency, with 20 computers and Internet access and the start of building work on the university building at Puerto Maldonado.

Thanks to its progress in the academic field the UAC has received a number of awards from the National Assembly of University Rectors (NRA) and Cusco Chamber of Commerce.

At present this university has 7 919 students distributed among the campuses in Cusco, Quillabamba, Sicuani, Calca and Puerto Maldonado. "Other goals are planned for the near future. And we will achieve them with our own efforts in the corresponding time. We have to work calmly towards them. But for now, we are content with what we have achieved" said the Rector Dr Gloria Charca Puente de la Vega.

Corporación Madrid

Corporación Madrid S.A.C., siempre al compás con la tecnología, hoy día viene realizando trabajos para la industria minera, hidráulica, construcción, petróleo, agricultura. Protección ambiental, Piscicultura, Publicidad y otros; con su nuevo producto, las Geomembranas de PVC flexible, fabricado por una empresa transnacional y con asesoramiento de fabricantes Brasileños y Argentinos que trabajan con materias primas importadas de calidad certificada.

La gran aceptación de las Geomembranas de PVC se explica por su mejor performance, mayor duración y por su facilidad de instalación.

La flexibilidad del PVC de ser modificado por diferentes aditivos, entre ellos, cauchos nitrilo (NBR) y plastificantes polímeros poliuretánicos, etc. Permite mejorar sus propiedades intrínsecas, como la resistencia al contacto prolongado con soluciones diluidas de ácido sulfúrico y/o cianuro de sodio, empleadas en estos procesos.



Además fabrican: Botes, Piscinas, Tol-dos, Inflables de todos los modelos, Colgantes, Chubasqueras (Poncho Impermeable), Pelotas Playeras, Flotadores, Micas, Folders, Pioners, etc. Brindamos servicio de THERMOSELLADO & ALTA FRECUENCIA.

Los Próceres (Cdra. 70) Mz. PP2, Lt. 35, Puerta de Pro, II Etapa, Los Olivos. Teléfonos: 539-2304 / 539-0999, Telefax: 539-0110, Nextel: 815*7880 Celular: 9885-2853
www.madridperu.com
ventas@madridperu.com
ventasmadrid@yahoo.es



Rector de la UPLA, Dr. Dimas Fernández Barrantes, fue distinguido por su contribución a la educación peruana.

The Rector of the UPLA, Dr. Dimas Fernández Barrantes, was distinguished for his contribution to education in Peru.

La Universidad Peruana Los Andes de Huancayo (UPLA) ha iniciado el despegue académico de investigación y proyección, anunció su Rector, Dr. Dimas Fernández Barrantes, al dar la bienvenida a los rectores visitantes que asistieron a la Ciudad Universitaria de Chorrillos (UPLA). El titular de la UPLA explicó que las universidades del centro deben unirse en sus objetivos para fortalecer la formación pro-

UPLA impulsa cambios académicos

UPLA drives academic change

fesional de sus estudiantes, recibiendo emotivo respaldo de las autoridades universitarias presentes, quienes más adelante lo acompañaron a la inauguración de la primera etapa del moderno Centro Médico, ubicado en la segunda planta del Pabellón de la Facultad de Ciencias de la Salud, entre otras.

La UPLA brinda las carreras profesionales de: Medicina Humana, Optometría, Odontología, Obstetricia, Farmacia y Bioquímica, Psicología, Enfermería, Medicina Veterinaria, Derecho, Educación, Administración y Sistemas, Contabilidad y Finanzas, Arquitectura, Ingeniería Civil, e ingeniería de Sistemas y Computación. Páginas Web: www.upla.edu.pe www.virtual.upla.edu.pe

Los Andes Peruvian University in Huancayo (UPLA) has launched academic research and project work,

announced its Rector, Dr Dimas Fernández Barrantes, as he welcomed visiting rectors at the University Campus (UPLA) in Chorrillos.

The Rector of the UPLA explained that the universities of central Peru should join forces to strengthen the professional training of their students, and received an enthusiastic response from the university authorities present, who later accompanied him at the inauguration of the first stage of a modern medical centre, located on the second floor of the Faculty of Health Sciences.

The UPLA offers the following professional courses: Medicine, optometry, odontology, obstetrics, pharmacy and biochemistry, psychology, nursing, veterinary medicine, law, education, administration and systems, accounting and finance, architecture, civil engineering and systems engineering and computing. Websites: www.upla.edu.pe www.virtual.upla.edu.pe

IncaSur®

35 años

Transformando Cultivos Milenarios en Productos de Alto Valor Nutritivo!!



Desarrollamos la mejor variedad de productos andinos (kiwicha, quinua, maca) y el cacao, con excelente calidad y tecnología avanzada para el Perú y el Mundo!!

INDUSTRIAS ALIMENTICIAS CUSCO S.A.
Av. San Luis 890, Lima 30 - Perú
Central: (511) 612-8700
www.e-incasur.com



Próxima edición



Guía Turística
LIMA 2007



UPC presente en agenda nacional

UPC present on the national agenda

Organizó Cuarta Convención Anual de Economía, donde se presentó ex Presidente del Gobierno Español, José María Aznar

It has organised the Fourth Annual Economic Forum, at which former Spanish Prime Minister Jose Maria Aznar took part

Con el objetivo de incorporar en la agenda nacional del país la inminente necesidad de fortalecer la lucha contra la pobreza desde una óptica de mercado. Se organizó la Convención Anual de Economía denominada "Empresa, Gobierno y Lucha contra la Pobreza".

Esta Cuarta Convención se desarrolló en dos jornadas, los primeros días de octubre y estuvo dividida en seis mesas en las que se abordaron los siguientes temas: "Políticas Sociales y Educación", "Instituciones para el Progreso Económico y Social", "Concesiones, Infraestructura de Transportes y Agua", "Microcrédito, Mercado de Capitales y Desarrollo Social", "Exportaciones y Crecimiento Competitivo", y "Retos para la Inserción en la Prosperidad Global".

Este evento tuvo como invitado especial al ex Presidente del Gobierno Español, José María Aznar, quien realizó una exposición sobre los "Logros Económicos de los Gobiernos del Partido Popular en España".

En su ponencia José María Aznar, advirtió las consecuencias que podría tener para América Latina la existencia de un bloque de países "que podría seguir la senda del populismo, las coaliciones negativas, y la falta de respeto a la democracia y al Estado de Derecho".

Previamente, en el auditorio de la Escuela de Postgrado de la UPC, el ex Jefe

tina y el Caribe del Banco Mundial; Rodrigo Castro (Chile), actual Director del Programa Social del Instituto Libertad y Desarrollo de Chile; Gerardo Bongiovanni (Argentina), actual miembro de la Junta Directiva de la Fundación Internacional para la Libertad que preside Mario Vargas Llosa; Herman Chadwick (Chile), Presidente de la Asociación de Concesionarios de Obras de Infraestructura Pública, Copsa de Chile; entre otros.

Entre los expositores peruanos más destacados estuvieron: Jorge del Castillo, Presidente del Consejo de Ministros;



José María Aznar en su discurso ante cientos de invitados.
José María Aznar speaking to hundreds of guests.

del Gobierno Español y actual Presidente de la Fundación para el Análisis y los Estudios Sociales (FAES), fue nombrado Profesor Honorario de dicha casa de estudios, ceremonia en la cual disertó sobre los "Retos para la Libertad y el Progreso del Mundo".

La Cuarta Convención Anual de Economía de la UPC reunió, además, a especialistas internacionales de diversos países como: François Brikké (Francia), actual Líder Regional del Programa Agua y Saneamiento para América La-

Luis Carranza, Ministro de Economía y Finanzas; Mercedes Araoz, Ministra de Comercio Exterior y Turismo; Susana Pinilla, Ministra de Trabajo y Promoción Social; Sergio Bravo Vice Ministro de Transportes y Comunicaciones; Fritz Dubois, Director Académico de la Carrera de Economía y Políticas Públicas de la UPC / y Director del IPE; Daniel Córdova, Decano de la Facultad de Economía de la UPC, y Álvaro Vargas Llosa, Director del Center for Global Prosperity, The Independent Institute, entre otros especialistas.

With the aim of including on the national agenda the need to strengthen the fight against poverty from a market-based point of view, the Peruvian University of Applied Sciences organised the Fourth Annual Economic Forum entitled "Companies, Government and the Fight against Poverty".

This Fourth Forum took place on two days in early October and was divided into six workshops which addressed the following subjects: "Social Policies and Education", "Institutions for Economic and Social Progress", "Concessions, Transport and Water Infrastructure", "Microfinance, the Capital Market and Social Development", "Exports and Competitive Growth" and "Challenges for Participating in Global Prosperity".

The special guest at this event was former Spanish Prime Minister Jose Maria Aznar, who gave a presentation entitled "The Economic Achievements of Popular Party Governments in Spain".

In his talk Jose Maria Aznar warned of the possible consequences for Latin America of the existence of a bloc of countries "which may follow the road to populism, negative coalitions and lack of respect for democracy and the rule of law".

Earlier, in the lecture theatre of the UPC's Postgraduate School, the former Spanish Prime Minister and current president of the Foundation for Social Studies and Analysis (FAES) was nominated Honorary Professor of the university and spoke on the subject of "Challenges to World Liberty and Progress".

The Fourth Annual Economics Forum of the UPC also brought together international specialists from different countries, such as: François Brikké (France), currently regional leader of the World Bank's Water and Hygiene Programme for Latin America and the Caribbean; Rodrigo Castro (Chile), director of the Social Programme of the

Chilean Instituto Libertad y Desarrollo; Gerardo Bongiovanni (Argentina), member of the management board of the International Foundation for Liberty, whose president is Mario Vargas Llosa; Herman Chadwick (Chile), president of the Association of Public Infrastructure Concessionaires, COPSA of Chile; among others.

Among the most outstanding Peruvian speakers were: Prime Minister Jorge del Castillo; Luis Carranza, Minister of Finance; Mercedes Araoz, Minister for Foreign Trade and Tourism; Susana Pinilla, Minister of Labour and Social Promotion; Sergio Bravo Vice minister of Transport and Communications; Fritz Dubois, academic director of the UPC's Economics and Public Policy course and director of the IPE; Daniel Córdova, dean of the UPC's Faculty of Economics, and Álvaro Vargas Llosa, director of the Center for Global Prosperity and The Independent Institute, among other specialists.

Universidad Andina del Cusco

SALUDO AL PRESIDENTE DE LA ANR

La Universidad Andina del Cusco, saluda al Dr. Iván Rodríguez y le congratula efusivamente por su elección como Presidente de la Asamblea Nacional de Rectores, deseándole en la continuidad de su gestión todo género de éxitos.

Cusco, Noviembre de 2006

Dr. Gloria Charca Puentes de la Vega
Rectora

Urb. Ingeniería s/n - Laraja Grande - San Jerónimo
Telf.: (51-84) 273885, 270874 • Fax: 271438
Pag Web: www.uandina.edu.pe

UNIVERSIDAD PERUANA LOS ANDES

Formando líderes para el cambio...

Las autoridades y comunidad universitaria de la Universidad Peruana Los Andes, saludan al Dr. Iván Rodríguez Chávez, Presidente de la Asamblea Nacional de Rectores, y le expresan sus más sinceras felicitaciones por su elección en la conducción de la principal institución tutelar del sistema universitario del país, para el periodo 2006 - 2008, augurándole los mejores éxitos en el cumplimiento de sus elevados objetivos.

Dr. Dimas Fernández Barrantes
Rector

Sede Central: Av. Giraldez 231 Huancayo • Telf. (064) 217373
www.upla.edu.pe • www.virtual.upla.edu.pe



THE BIZZ AWARDS 2006
Golden Perú Business recibió el premio The Bizz Awards 2006 en mérito a su liderazgo en el transporte turístico, en la foto Doris Melgar con el premio obtenido.



↑ CIAL CARGO
CIAL inauguró una nueva empresa, esta vez dedicada al negocio de carga por vía terrestre. La ceremonia contó con la presencia de Fernando Durán, alcalde de San Luis, Aldo y Luis Ciccia, entre otros.

FENAFOR 2006
En el marco de la Feria Internacional de Maquinaria, Equipos Insumos y Servicios para la Industria Maderera y del Mueble, Maderera Bozovich instaló un stand de madera que fue la atracción del evento. ↓



← CONVENIO AEROCONDOR- FIEREMEN & HEALTH HOPE
Según el acuerdo, Aerocondor ofrecerá pasajes a precios rebajados a los miembros del Cuerpo General de Bomberos Voluntarios del Perú. Además del compromiso de trasladar gratuitamente a bomberos a zonas de operación de Aerocondor donde se presenten emergencias. En la foto aparecen Carlos Palacín, presidente de Aerocondor, Carlos Córdova, comandante general del CGBVP y José Antonio Palacios, secretario general de ONG F&H Hope, acompañados de los miembros del grupo USAR.

PREMIO AL MEJOR STAND

En La Semana del Comercio Exterior, organizada por ADEX, Acciona Forwarding Perú recibió el premio al mejor stand. Posan para EXPORTAR María Elena Reyes, gerente general e Iván Salcedo, gerente comercial.



EL DELFIN DEL TURISMO

La Escuela Profesional de Turismo y Hotelería de la Universidad de San Martín de Porres premió a personalidades del Turismo y la Hotelería por su destacada trayectoria aportando al desarrollo del sector.



César Alcorta y Suero del Restaurante Brujas de Cachiche.



Tom Calame, gerente general, JW Marriott Lima Hotel & Stellaris Casino.



Raul Vargas, periodista y conductor de la Divina Comida de RPP. Lo acompañan Johan Leuridan y Alfonso Salcedo.



Enrique Herrera, gerente de operaciones de El Gran Marqués Hotel de Trujillo. En compañía de Fernando Velasco del Sonesta Posada del Inca.



Juan Portugal, Nuevo Mundo Viajes.

EXPOESTADÍSTICAS

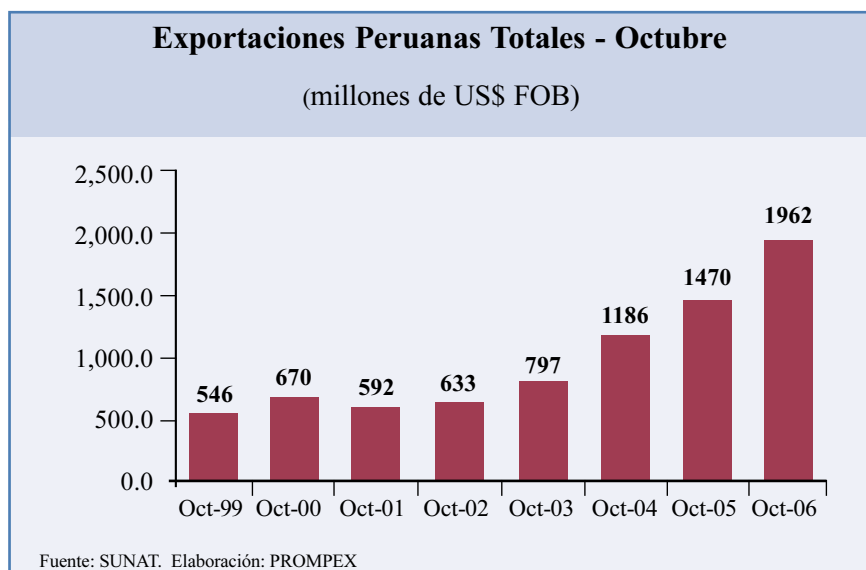
Cifras positivas Positive figures

Al cierre de octubre, las exportaciones peruanas mostraron un comportamiento positivo al alcanzar los US\$ 1,961.6 millones, con lo cual se acumularon 4 años y 8 meses de incrementos. Durante los primeros diez meses del año, las exportaciones registraron un alza de 36.1%, lo que representó US\$ 4,966.4 millones adicionales con respecto a similar período de 2005.

Las mayores ventas del periodo acumulado se explican por los incrementos de los despachos al exterior de productos tradicionales que registraron un crecimiento de 41.2%, mientras que las exportaciones no tradicionales lograron avances de 21.3% y 2.8% en valor y volumen, respectivamente.

At the end of October, Peruvian exports had reached US\$ 1,961.6 million, making 4 years and 8 months of monthly increases. During the first ten months of the year, exports increased by 36.1%, equivalent to an additional US\$ 4,966.4 million compared with the same period of 2005.

Higher sales in the period are explained by increases in export shipments of traditional products, which saw growth of 41.2% while non-traditional exports grew 21.3% and 2.8% in value and volume respectively.



Exportaciones Tradicionales
(millones de US\$ FOB)

| Sector | Oct-06 | Var.% | Ene-Oct 06 | Var.% |
|-----------------------------|--------------|--------------|---------------|-------------|
| MINEROS | 1 179 | 36,6 | 11 382 | 50,8 |
| Cobre | 498 | 57,1 | 4 763 | 85,3 |
| Oro | 271 | -4,6 | 3 290 | 41,6 |
| Zinc | 190 | 148,5 | 1 420 | 120,9 |
| Petroleo y Derivados | 105 | -36,4 | 1 504 | 14,8 |
| Derivados | 88 | -46,8 | 1 100 | -7,5 |
| Crudo | 17 | - | 404 | 233,4 |
| Pesquero | 48 | 281,3 | 1 164 | 3,0 |
| Harina de pescado | 38 | 216,3 | 993 | 0,5 |
| Aceite de pescado | 10 | 1,993 | 170 | 19,9 |
| Agrícolas | 89 | 143 | 426 | 61,0 |
| Café | 87 | 148,1 | 386 | 60,1 |
| Azúcar | 0 | - | 27 | - |
| TOTAL TRADICIONAL | 1 421 | 31,8 | 14 476 | 41,2 |

Fuente: SUNAT. Elaboración: PROMPEX

Exportaciones Peruanas Totales
(millones de US\$ FOB)

| Sector | Oct-06 | Var.% | Ene-Oct-06 | Var.% | Part.% |
|----------------------|--------------|-------------|---------------|-------------|--------------|
| Total Tradicional | 1 421 | 31,8 | 14 476 | 41,2 | 77,4 |
| Total No Tradicional | 541 | 37,7 | 4 239 | 21,3 | 22,6 |
| TOTAL | 1 962 | 33,4 | 18 715 | 36,1 | 100,0 |

Fuente: SUNAT. Elaboración: PROMPEX



www.skylineperu.com

Skyline®



Aluset-system

Presentamos nuestra línea exclusiva Skyline con la más alta tecnología y calidad certificada a nivel mundial.
En sus líneas:
Mirage Plus, Sky truss, Inliten.

Exhiba en grande con stands corporativos originales de acuerdo con su imagen empresarial.
Somos representantes de Aluset System, una línea europea líder en el armado de stands.

Mirage Plus



Mobiliarios

Mobiliarios Stockholm. Especiales para impactar en puntos de venta, resistentes, funcionales y con diseños atractivos



Sky truss



Inliten

GLOBOTECH

Globotech Displays, ofrece soluciones de gran innovación en el rubro de exhibidores portátiles desarmables.



BANNER STAND, en donde el producto es el dummie troquelado.



AFP Horizonte



SOLO NEW SYSTEM

Módulos transportables de 11 kgs de peso y resistencia de 100 kgs.

Calle Los Calderos 140 Urb. Vulcano Ate - Lima 03 - Perú
Central (51-1) 349-4222



Antes que nosotros estés tú.

Estamos aquí para trabajar por ti, para ti.

Somos Scotiabank y queremos traerte una nueva manera de hacer banca. Para nosotros tú eres primero y nuestro objetivo es mejorar tu vida. Porque no sólo somos un banco, somos personas que queremos ayudarte a crecer.

 **Scotiabank**

Por ti. Para ti.