



4^{ta}
**Misión Comercial
Industria Perú
a Centroamérica**
Costa Rica, El Salvador y
Honduras



PERÚ

Ministerio
de Comercio Exterior
y Turismo



The background of the advertisement is a bright yellow color with a faint, repeating pattern of technical drawings and geometric shapes, including circles, lines, and angles, suggesting precision and engineering.

Frenosa
FRENOS Y EMBRAGUES

FRENOS Y EMBRAGUES
PARA LA ALTA EXIGENCIA

A product shot of a box of FR Racing Pads. The box is black with red and white accents. The text "FR RACING PADS" is prominently displayed in a stylized font. Two grey brake pads are shown protruding from the top of the box. The box also features the Frenosa logo and some smaller text, including "Deposito de Patentes" and "DISTRIBUIDOR EXCLUSIVO".

Mercado de oportunidades

Exportaciones peruanas a Centroamérica creció 138% en diez años.



Gustavo Trujillo Benguer

¿A qué se debe el crecimiento de las exportaciones a éste destino?

Si bien es cierto hace aproximadamente 15 años atrás, el mercado Centroamericano no despertaba mucho interés comercial entre nuestros exportadores, siendo considerado como un potencial destino para nuestros productos ya que presentaba algunas limitantes u observaciones, entre las cuales podemos mencionar; a) aranceles promedio de 15 a 20%, lo cual nos restaba competitividad comercial en el mercado, b) falta de conocimiento de mercado por parte de nuestros exportadores, específicamente sobre canales de comercialización y perfil de sus importadores y c) pocas actividades de promoción comercial en este mercado (participación en ferias internacionales, ruedas de negocios, misiones comerciales, entre otros).

Hoy en día la gran mayoría de estas debilidades han sabido convertirse en oportunidades comerciales concretas, si tomamos en cuenta que el Perú cuenta con acuerdos comerciales en vigencia con Costa Rica y Honduras, asimismo se espera entre en vigencia un acuerdo comercial con Guatemala, y El Salvador (En negociación). Del mismo modo se evidencia un crecimiento en el número total de empresas exportadoras a estos destinos.

¿Cuál ha sido tu experiencia con este mercado?

Cerca de quince años atrás, y en función a mi responsabilidad y funciones como promotor de exportaciones en PromPerú, tuve la oportunidad desarrollar una prospección comercial a ésta región, en donde se logró evidenciar oportunidades comerciales concretas para diversos sectores exportadores industriales peruanos.

Algo que nos llamó poderosamente la atención era que Centroamérica contaba con un bajo nivel de industrialización -situación que no ha variado mucho- lo cual convierte a este mercado en grandes importadores. Del mismo modo, la compatibilidad entre los volúmenes de importación centroamericana y los de exportaciones peruanas, lo cual da posibilidad tanto a grandes, pequeñas y medianas empresas exportadoras peruanas de abastecer el mercado sin problemas de abastecimiento o de stock.

En función a ello, iniciamos una labor de sensibilización e información acerca de las potencialidades comerciales de nuestra oferta en el mercado, seguidamente tuvimos la oportunidad de proponer y desarrollar una propuesta de mediano y largo plazo -aproximadamente 7 años- la cual consistía en facilitar el contacto de nuestra oferta exportable con los principales importadores de la región. En este contexto, se logró la participación de empresas importadoras centroamericanas en ruedas de negocios nacionales, tal el caso de Mac Perú, Plast Perú, Provemín Perú, Industrias Perú; participación peruana en ferias internacionales de la región, y misiones comerciales a la región. Actividades que PromPerú ha tenido el acierto de dar continuidad al día de hoy.

Finalmente, durante los últimos años y en el marco de actividad profesional como gerente comercial de algunas empresas exportadoras, he venido manteniendo el contacto comercial con el mercado, evidenciando el real posicionamiento y aceptación de los productos peruanos en el mercado centroamericano.

¿Qué productos no tradicionales cuentan con potencial de exportación en este mercado?

Si analizamos por líneas de exportación: a) Materiales y acabados para la construcción: tomando en cuenta el gran desarrollo en infraestructura, industria hotelera y actividades de reconstrucción -daños en zonas de desastres-

b) Plásticos industriales y del hogar: existe ya un adecuado posicionamiento, y reconocimiento de la calidad de nuestros productos en el mercado.

c) Alimentos agroindustriales, conservas, productos envasados y nostálgicos: este sector viene siendo impulsado tanto por el excelente posicionamiento de nuestra gastronomía en la región como por nuestros compatriotas que radican allá. Adicionalmente podemos mencionar; maquinaria gastronómica, insumos industriales de procesos finales, confecciones y textiles, insumos para actividad de maquila, entre otros.

¿Cómo se podría incentivar el intercambio comercial con ésta región por parte del Estado?

Considero que aún hay mucho por hacer, desde el punto de vista del Estado, sin duda alguna se debe continuar con establecer acuerdos comerciales con el resto de países de la región, por otro lado continuar con las actividades de promoción comercial tomando en cuenta los resultados que se vienen obteniendo en términos de intercambio comercial. Un punto que considero de suma importancia corresponde a establecer una oficina comercial en Costa Rica, principal país importador de nuestros productos no tradicionales en Centroamérica, con campo de acción en la toda la región.

Si bien es cierto hoy en día existe una Oficina Comercial peruana en Panamá, lamentablemente, en función a los reportes e informes de gestión, no se evidencia resultados o actividades regionales, encontrándose sin atender, en términos de apoyo comercial, el resto de países.

¿En función a su experiencia que recomendación o sugerencia daría a nuestros potenciales exportadores?

a) Desarrollar actividades de prospección y promoción comercial en la región, priorizando adecuadamente el país en el que sus productos cuenten con mayor ventaja competitiva en el mercado en función a una adecuada inteligencia comercial previa.

b) Es recomendable considerar a Centroamérica como una región de destino, por lo que el perfil del importador de nuestros productos debería contar con un alcance de distribución regional y no solo local.

c) Centroamérica cuenta con una fuerte influencia norteamericana, motivo por el cual el canal comercial moderno hoy en día podría estar abarcando cerca del 60% del total. En este sentido es importante seleccionar aquellos importadores distribuidores que cuenten con un adecuado abastecimiento de éste canal.





Cantol®

VIVE TRANQUILO

COMPACTA SUPER 160

CLASICA SUPER 270

MAXIMA 1000

ALTA SEGURIDAD SUPER 990

BLINDADA 1000

GINEBRA60
CERRADURA DE EMBUTIR
BRONCE
3 GOLPES

Productos para la seguridad del hogar u oficina

¡PODER CONTENIDO!
ENCAPSULADOS
ACÚSTICOS
#MODASA

modasa

Destino por desarrollar

4ta. Misión Comercial Industria Perú a Centroamérica.

Industria Perú es la rueda de negocios del sector manufacturas diversas más importante del Perú y cuya marca ya es reconocida por los compradores internacionales. Este formato es el más efectivo para las empresas de este sector.

Objetivo:
Tiene por objetivo promover las exportaciones de los productos de manufacturas diversas al mercado centroamericano, a través de la realización de ruedas de negocios.

Lugares:
San Pedro de Sula, San Salvador y San José - Honduras, El Salvador y Costa Rica.

Cronograma del evento:
Del 05/03/2018 al 09/03/2018

Líneas de productos:
manufacturas diversas autopartes, manufacturas diversas envases y embalaje, manufacturas diversas proveedores a la minería, manufacturas diversas equipamiento y material, manu-

ras diversas materiales y acabados de la construcción, manufacturas diversas línea eléctrica, manufacturas diversas cosméticos & ingredientes naturales, manufacturas diversas equipamiento para la industria alimentaria, manufacturas diversas colorantes naturales, manufacturas diversas manufacturas de madera, manufacturas diversas proveedores a la industria papelera, manufacturas diversas otras manufacturas, manufacturas diversas químicos y materia prima.



AUTOPARTES

FRENO S.A.

Producto/servicio:
Bloques de freno, fajas de freno, discos dentados y discos de fricción, forros de embrague, frenos industriales, pastillas de freno automotrices, de ferrocarril, de competencia, rollos flexibles, woven.
Contacto: Armando Ríos Morales
Telf.: (51-1) 484 0584
Av. Bocanegra 149, Callao 1
pdelvillar@frenosa.com.pe
www.frenosa.com.pe

MOTORES DIESEL ANDINOS S.A.
Producto/servicio:

Fabricación de autobuses y plantas eléctricas (grupos electrógenos).
Contacto: Héctor García Bejar
Telf.: (51-1) 615 8500
Av. Santa Lucía 356, Lima 03
hgarcia@modasa.com.pe
www.modasa.com.pe

PEVISA AUTO PARTS S.A.

Producto/servicio:
Empaquetaduras para motor, productos industriales de caucho.
Contacto: León Wolfenzon Zwilich
Telf.: (51-1) 612 7900
Av. Separadora Industrial 2187, Urb. Vulcano, Lima 03
mmiranda@pevisa.com.pe

www.pevisaautoparts.com

COSMETICA & HIGIENE

UNIBELL S.A.C.

Producto/servicio:
Artículos de belleza, cosméticos
Contacto: Duilio Urrutia Larrabure
Telf.: (51-1) 330 7177
General Varela 352, Lima 05
durrutia@unibell.com.pe
www.unibell.com.pe

ENVASES Y EMBALAJES

DICOMSA S.A.
Producto/servicio:



Wellco Peruana

CALIDAD Y CONFORT.

Nuestros productos cumplen con las más rigurosas normas nacionales e internacionales brindando así un alto nivel de protección y seguridad al usuario.

Etiquetas full color, de trazabilidad y equipos de impresión.

Contacto: Juan Salman Saba
Telf.: (51-1) 362 7129
Enrique del Horna 180,
Urb. Los Ficus, Lima 43
jsalman@dicomsaperu.com
www.dicomsaperu.com

INDUSTRIAS MEXICANAS DE ENVASE Y EMBALAJE DEL PERU S.A.C.

Producto/servicio:
Selladoras, envolvedoras de alimentos
Contacto: Viviana Gallegos Murazzo
Telf.: (51-1) 452 5720
Agua Santa 360, Urb. Tarapacá, Callao 1
vgallegos@indumexem-delperu.com
www.indumexem-delperu.com

PLASTI OLED S.R.L.

Producto/servicio:
Toma todos, jarras, termos, despen-
seros, vasos, utilitarios, pulveri-
zadores, porta cubiertos, coolers y
herméticos.

Contacto: Olga Haydee Johnson Felio
Telf.: (51-1) 367 1258
Juan Almoguera 2516, Lima 01
ojohnson@plastioled.com
www.plastioled.com

SOCIEDAD INDUSTRIAL ANDINA

Producto/servicio:
Menaje doméstico en plástico, pro-
ductos promocionales; merchandi-
sing con serigrafía o logo en alto
relieve, productos de plástico para la
industria.
Contacto: Carlos Pérez Acosta
Telf.: (51-1) 473 0015
Egidio Valentini 645, Lima 13
asistente.gerencia@saonsa.com
www.saonsa.com

EQUIPAMIENTO PARA LA INDUSTRIA ALIMENTARIA

NOVA INDUSTRIAL TOOLS S.A.C.

Producto/servicio:
Máquinas y aparatos para panadería,
pastelería o galletería, armarios, co-

fres, vitrinas, mostradores
Contacto: Irene Guerra Chombo de
San Román
Telf.: (51-1) 614 4900
Av. Las Torres 453,
Urb. Los Sauces, Lima 03
Irene.sanroman@nova.pe
www.nova.pe

MANUFACTURAS DE MADERA

GESTION MADERERA S.A.C.

Producto/servicio:
Pisos machihembrados, parqueton, de-
cking, pasos y contrapasos, zócalos y
rodones.
Contacto: Bernardo Feijo
Telf.: (51-1) 326 0801
Mariscal Orbegoso 224,
Urb. El Pino, Lima 30
bernardofeijo@remasa.com.pe
www.remasa.com.pe

AMAZ FLOORS

Producto/servicio:
Piso barnizado de madera sólida, dec-

king, madera comercial
Contacto: Fátima Villanueva
Telf.: (51-1) 677 9522
Av. Primavera 515, Lima 41
fvillanueva@grupoamaz.com
www.amazfloors.com

MATERIALES Y ACABADOS PARA LA CONSTRUCCIÓN

CERRADURAS NACIONALES S.A.C.

Producto/servicio:
Cerraduras y candados
Contacto: Arthur Sandoval Cotrina
Telf.: (51-1) 251 8786
Carretera Panamericana Sur Km. 19.5,
Fundo Villa, Lima 42
arthur.sandoval@travexperu.com
www.travexperu.com

INVERSIONES COMINDUSTRIAS S.A.C.

Producto/servicio:
Fabricación y comercialización de
productos no tejidos
Contacto: Carlos Alberto Javier Collazos
Telf.: (51-1) 351 0689

Av. Separadora Industrial 4299, Lima 03
cajavier@comindustria.pe
www.comindustria.pe

TECNOPRESS S.A.C.

Producto/servicio:
Cerraduras, candados y trancas
Contacto: Raúl Canepa Sánchez
Telf.: (51-1) 349 4209
Los Calderos 247, Urb. Vulcano, Lima 03
rcanepa@tecnopress.com.pe
www.cantol.com.pe

PROVEEDORES A LA MINERIA

CASTEM E.I.R.L.

Producto/servicio:
Cartuchos de resina "ground lock",
cartuchos de cemento "cemcon", ba-
rretillas de aluminio, soportes cánca-
mo, bomba ictus, adaptador para per-
nos y spl t set, estabilizador Split set,
cintas metálicas "straps", taponos de
taladro, equipo pull test.
Contacto: Verónica Álvarez
Telf.: (51-1) 527 4146

San Francisco Mz. G, Lt. 88,
Urb. Leoncio Prado, Lima 22
valvarez@castem.com.pe
www.castem.com.pe

FAMESA EXPLOSIVOS S.A.

Producto/servicio:
Productos encartuchados, explosivos a
granel, emulsiones de densidad variable,
accesorios para tronadura y sistemas de
iniciación; servicio integral de voladu-
ras y administración de polvorines.
Contacto: Eduardo Yrigoyen Arciniega
Telf.: (51-1) 613 9800
Km. 28 Autopista Ancón, Lima 22
eyrigoyen@famesa.com.pe
www.famesa.com.pe

WELLCO PERUANA S.A.

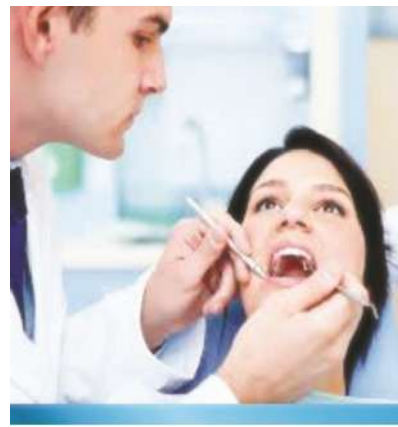
Producto/servicio:
Calzado industrial
Contacto: Javier Valdez Bernos
Telf.: (51-1) 328 0426
Conchucos 510, Lima 01
administracion@wellcoperuana.com.pe
www.wellcoperuana.com.pe



PLASTI OLED

"EN PLÁSTICOS LO MEJOR PARA TU HOGAR"

www.plastioled.com
plastioled@plastioled.com / ventas@plastioled.com
Calle Juan de Almoguera 2516, Cercado de Lima
Telf.: 336-6160 / 334-4590 / 336-5531
Nextel: 411*1832 / 422*5741



PREPARATE PARA VIAJAR DE UNA MANERA DIFERENTE...



TURISMO MÉDICO

WELLNESS

TERMALISMO



Ares Perú

Ares Perú

Calidad y garantía de exportación.

Exports' quality and guarantee.

Las puertas son parte esencial en un hogar y en la oficina. Brindan seguridad y, dependiendo de su estilo y color, armonía y elegancia. No obstante, es necesario considerar otros aspectos importantes al momento de comprarlas. Así, debemos valorar la calidad de los materiales y la tecnología invertidos en el proceso de fabricación de las puertas, además de la garantía ofrecida por la empresa que las produce.

ducción de puertas contraplacadas. Y, precisamente, sus productos reúnen los aspectos señalados anteriormente: Calidad, tecnología y garantía. Fabricadas con placas de fibra de densidad media (MDF) y de densidad alta (HDF), con relleno tubular SAUERLAND (patente alemán) y marcos y bastidores de pino con sistema FINGERJOINT, las puertas contraplacadas producidas por Ares Perú tienen mejor comportamiento a la humedad y fáciles de lacar o pintar. Asimismo, tiene una línea de productos para diversos estilos y necesidades.



Evgeniy Godovanets

Perú, Evgeniy Godovanets, las placas HDF hace que las puertas tengan mejor comportamiento a la humedad y tengan una larga vida útil. Así, las puertas de Ares Perú son especiales para ciudades que tienen un alto porcentaje de humedad en su ambiente, como Lima, Tingo María, Pucallpa, entre otras, y también para países del caribe, como Panamá. En el caso de las puertas fabricadas

Según el gerente comercial de Ares

Ares Perú es una empresa peruana, la más grande a nivel nacional y la quinta en Sudamérica, dedicada a la pro-

La Colonial

FABRICA DE HILOS S.A.

Hilamos Calidad desde 1945

FIBRA DE ALGODÓN

FIBRA DE ALPACA

HILO MERCERIZADO

FIBRA DE SEDA

FIBRA DE LANA

FIBRA BAMBÚ

FABRICAMOS HILADOS

- ▶ **Mezclas:**
Algodón con Baby Alpaca, Tencel, Viscosa, Lino Modal, Acrílico, Bamboo, Polyester, Coolplus, Polyester con iones de cobre y plata, Lana, Seda, entre otros.
- ▶ **Hilados:**
Cardados, Peinados, Retorcidos, Gaseados, Mercerizados, Teñidos.
- ▶ **Hilos de Costura 100% Algodón**
- ▶ **Polipropileno**

• **HEATHER** • **MELANGE**
• **TRIBLEND** • **FANTASÍAS**

Búscanos en:

Av. Argentina 4151 - Callao - Perú
Teléfono: (51-1) 613-0200
ventas@colonial.com.pe
www.colonial.com.pe



con placas MDF, estas resisten menos la humedad debido a su porosidad.

Ares Perú trabaja con placas, importadas de Brasil, que cuentan con todas las normas y estándares de calidad ISO; además, de certificación FSC -certificación forestal garantiza que los productos tienen su origen en bosques bien gestionados que proporcionan beneficios ambientales, sociales y económicos, y MICROBAN -protección antibacteriana, protección contra microbios nocivos como bacterias, moho y hongos que pueden causar contaminaciones cruzadas, manchas o deteriorar el producto. De ese modo, Ares Perú brinda una garantía de cinco años por todas sus puertas y una vida útil de más de 15 años.

Actualmente, Ares Perú tiene la capacidad de producir 225 000 puertas al mes. Así, se han convertido en el principal proveedor de Maestro, tienda especializada en artículos para el hogar y la construcción; aunque también abastecen a Promart, Sodimac y a las constructoras más referentes del país en las principales ciudades del Perú. Según Godovanets, gracias a que todo el proceso de fabricación es automatizado, la capacidad de la fabricación es alta, lo que también per-



mite bajar algunos costos y ofrecer un producto al alcance de cualquier bolsillo. Debido a su calidad, Ares Perú es el

primer exportador de puertas a nivel nacional. Así, Panamá, México y Bolivia son sus principales mercados. Sin embargo, la empresa se ha puesto como meta principal convertirse en uno de los principales exportadores de puertas en el continente sudamericano.

Finalmente, Ares Perú, siempre a la vanguardia tecnológica, acaba de invertir 1.2 millones de dólares en la compra de una nueva línea de pintura ultravioleta, considerada la mejor pintura para puertas que existe en el mundo. Luego del proceso de pintado y sellado ultravioleta, las puertas tienen mejor comportamiento a la humedad y adquieren una vida útil mayor a 25 años. Y, como ya no es necesario pintarlas, significa un ahorro considerable para el cliente. Para mayor información visite www.aresperu.com.pe

Doors are an important part in households and offices. They provide security apart from style and color, harmony and elegance. However, it is necessary to consider

other important aspects when buying them. Therefore we should value the materials' quality and the technology invested in the doors' making process along with the guarantee offered by the producing company.

Ares Peru is a Peruvian company, the largest one in the country, and the fifth one in South America devoted to the production of contraplacada doors. Precisely, their products have the above mentioned features: Quality, technology, and guarantee. These doors are made with medium density fiber sheets (MDF); SAUERLAND tubular stuff (German patent); and the FINGERJOINT system on pine frames and stretchers. Doors produced by Ares have a better performance against humidity, and they are easy to lacquer or paint. Likewise, Ares Peru has a line of products for different styles and needs.

According to Evgeniy Godovanets, Commercial Manager to Ares Peru, HDF sheets make doors have a better performance against humidity and making them long lasting. That is why Ares Peru's doors are special for cities with a high humidity percentage in their atmosphere like Lima, TingoMaría, and Pucallpa, among others. And we can include countries in the Caribbean like Panama as well. In the case of doors made with MDF sheets, they can resist humidity less due to their porosity.

Ares Peru works with sheets imported from Brazil which have all the ISO quality regulations and standards along with FSC certification -forest certification that guarantees that products are from well managed forests providing environmental, social, and economic benefits-, and MICROBAN -antibacterial protection, protection against damaging microbes like bacteria, mold, and fungus which can cause cross contamination, spots, or deteriorate the product. This way, Ares Peru offers a five year warranty, and more than a fifteen year use full life for all their doors.

At present, Ares Peru has the capacity to produce 225 000 doors a month.

As a consequence, they have become the main supplier of Maestro which is a store specialized in house hold and construction items. They also supply Promart, Sodimac, and main construction companies in the country located in main cities in Peru. According to Godovanets, because all the manufacturing process is automatized, production capacity is high which allows lowering the costs and offering an affordable product.

Due to its quality, Ares Peru is the first doors' exporter at local range. Panama, Mexico, and Bolivia are their main markets. The company

has set as its main goal becoming one of the main doors' exporters in South America, though.

Finally, Ares Peru at the vanguard of technology has recently invested twelve million dollars in the purchase of a new line of ultraviolet paint which is considered the best paint for doors in the world. After the ultraviolet painting and sealing process, doors have a better performance against humidity, and have a useful life of more than 25 years. And, because it is no longer necessary to paint them that means considerable savings to customers. For more information visit www.aresperu.com.pe





Las exportaciones peruanas de materiales y acabados para la construcción se han incrementado de manera significativa. Según la Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo (PromPerú), en los últimos diez años se ha pasado de facturar US\$ 200 millones a US\$ 362 millones. Esta cifra supera el 1% del total de mercancías enviadas al exterior.

Con el fin de promover la venta de estos productos y posicionarlos en el mercado internacional, PromPerú organiza todos los años la rueda de negocios Materiales y Acabados para la Construcción (MAC Perú).

El encuentro se realizó en el Centro de Exposiciones Jockey, en el marco de la feria de la Construcción, Excon, gracias a un acuerdo con el organizador, la Cámara Peruana de la Construcción.

El encuentro facilitó a fabricantes locales un primer contacto con potenciales clientes extranjeros (principalmente cadenas de tiendas retail, importadores mayoristas o distribuidores especializados). De esa manera les permitió conocer sus necesidades y mostrarles sus productos y servicios.

En esta décimo segunda edición, ce-

Buenos acabados

Los materiales para la construcción brillaron en el MAC Perú.

lebrada el mes de octubre 2017, participaron 25 empresas nacionales, en su mayoría, pequeñas y medianas, provenientes de Lima, Cusco, Junín, Loreto y Madre de Dios.

También asistieron igual número de compañías de países vecinos (como Bolivia, Colombia, Chile y Ecuador), así como del norte (Canadá y Estados Unidos) y del centro del continente y el Caribe (Costa Rica, Guatemala, Panamá y República Dominicana).

“Son países que están potenciando su comercio interno, por lo que su sector construcción está creciendo. Eso permite que nuestros productos tengan una oportunidad”, explica Jorge Shute, jefe de exportaciones de M.M.A. Record, fabricante de metales y aluminio.

En MAC Perú también participaron inversionistas y constructoras. “Vinieron empresas con negocios interesantes, como edificios multiviviendas, y que están buscando proveedores”, dice Paola Canepa,

gerente de marketing y exportaciones del Grupo Cantol, que produce cerraduras, trancas y candados.

En los últimos diez años, MAC Perú ha generado compromisos comerciales por US\$ 84 millones. De cerrarse los acuerdos iniciados en esta décimo segunda edición, los organizadores esperan que se concreten negocios superiores a los US\$ 14 millones.

¿Qué podría mejorar en las próximas ediciones? Shute espera contar con la participación de más países. “Por ejemplo, Argentina, Honduras y Nicaragua, donde tenemos oportunidades y tratados de libre comercio que nos permitirían ingresar más fácilmente”, explica.

Canepa considera que el reto no solo es de los organizadores sino también de los vendedores. “Implica presentar una oferta local más amplia, distinta y competitiva. Muchos han ofrecido productos que no son de procedencia peruana. Es una pena que no haya un abanico tan amplio y tengamos que importar para presentar una oferta interesante”, subrayó la gerente.



Comprometidos con el Perú, facilitando el comercio exterior y turismo:
con la reducción del tiempo en el proceso de importación en 36%*
y la agilización del ingreso, por el aeropuerto internacional Jorge Chávez,
de más de 2 millones de viajeros**, entre otras acciones.

*Despacho Anticipado: de enero a octubre 2017/ **Nuevo Modelo de Control: de marzo a octubre 2017.

www.sunat.gob.pe/aduanas.html

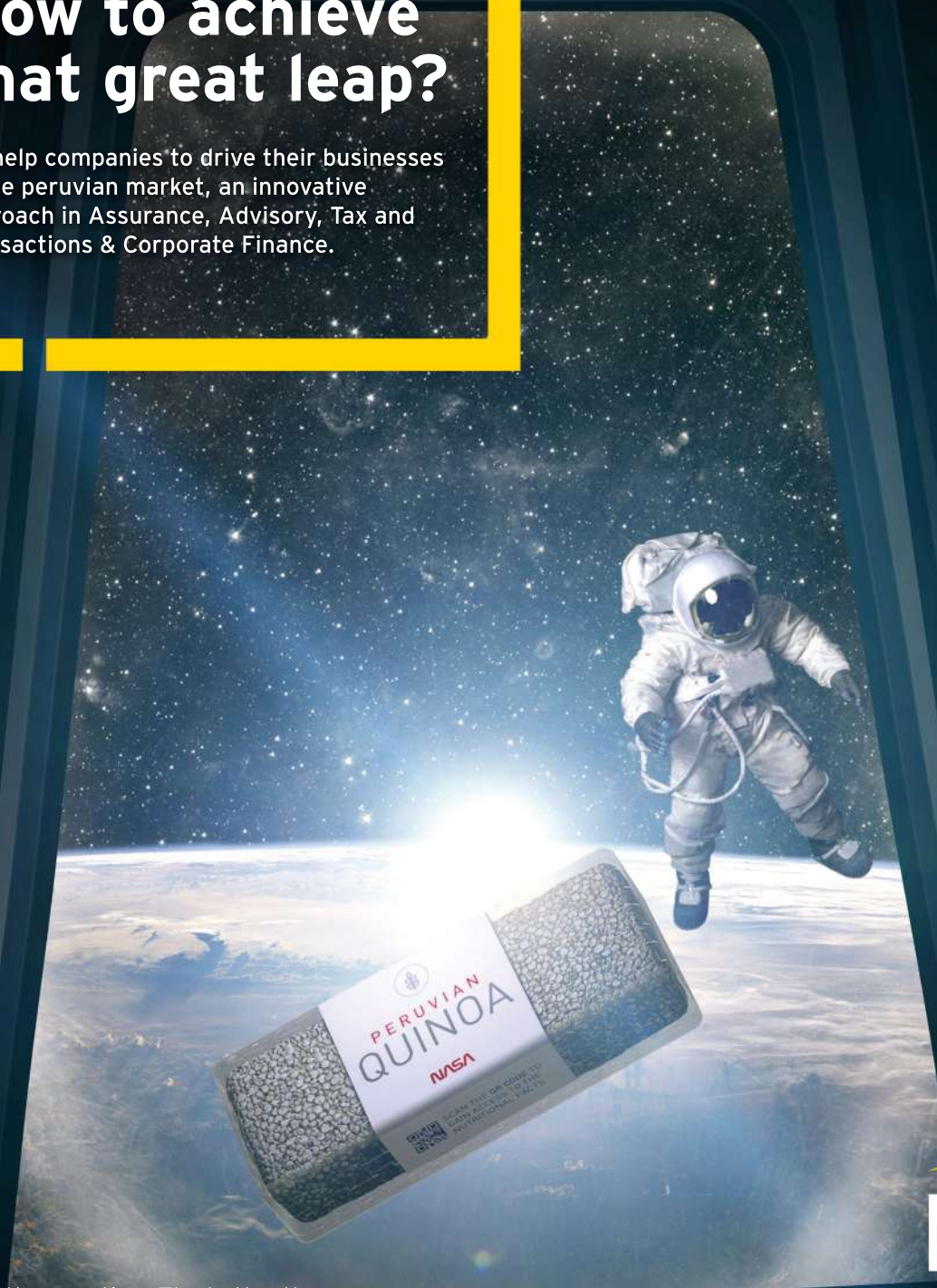
 **SUNAT**
Juntos cumplimos con el Perú

 *Trabajando para todos los peruanos*
EXPORTAR 15

From a quinoa grain to a superfood used by NASA.

How to achieve that great leap?

We help companies to drive their businesses in the peruvian market, an innovative approach in Assurance, Advisory, Tax and Transactions & Corporate Finance.



The better the question. The better the answer.
The better the world works.


EY

Building a better
working world