

ELCHATPara participar ingrese a: <http://chat.elcomercio.com.pe>

La tarea para empresarios y autoridades locales es aprovechar la información existente para darle empuje a los productos con mayor potencial de sus regiones. ¿Pero dónde encontrarla? Existe un plan nacional que ha establecido cuáles son las prioridades según su ubicación en el mapa. Usted puede saber dónde está lo mejor que tiene el país y exportarlo.



Melina Domínguez
Jefa del departamento de Comercio Exterior de Consultandes y docente de ADEX.

Con la mira en las regiones

GUAL_PEMI:

¿Dónde podemos encontrar la oferta exportable por regiones para identificar el potencial de los productos?

MELINA DOMÍNGUEZ:

Puede ubicar la identificación de la oferta exportable actual y potencial en los Planes Estratégicos Regionales de Exportación (PERX) elaborados en el 2005 como parte del Plan Estratégico Nacional de Exportaciones (PENX). En estos documentos hallará recomendaciones para que las regiones puedan desarrollar e incrementar sus exportaciones. Los PERX fueron hechos para mejorar la competitividad de la oferta exportable y que las empresas puedan enfrentar a la vez el reto de posicionarse en el mercado interno.

MODERADOR:

¿Cómo se puede acceder a esos planes?

MELINA DOMÍNGUEZ:

Esta información está disponible en la web del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. Para acceder tome la siguiente ruta. Paso 1: <http://www.mincetur.gob.pe/> Paso 2: Link a Comercio Exterior. Paso 3: Link a Plan exportador. Paso 4: Plan regional (PERX). Paso 5: Planes. Aquí se puede encontrar la información de casi todas las regiones, donde se detalla la oferta exportable y su oferta potencial.

EL ESPECIALISTA:

¿En qué productos agrícolas podría invertir con una pequeña empresa?

MELINA DOMÍNGUEZ:

Recuerde que la oferta que desarrolle debe estar orientada a la demanda del mercado. Si hablamos de agroindustria le puedo comentar que hay un 'boom' de productos orgánicos y una muy buena



CLAUDIA GASTALDO

forma de tener una oferta considerable es formando consorcios con otros productores similares. Un buen ejemplo son los productores de plátano orgánico de Sullana. La asociación se llama Cepibo.

NEGRO:

¿Cuando dice oferta potencial se refiere a la de los países que compran esos productos?

MELINA DOMÍNGUEZ:

Sí, a la oferta peruana que puede tener éxito en un mercado extranjero. Recordemos que los PERX fueron hechos con una visión al 2013, sobre la base de la demanda internacional y la oferta exportable nacional actual y potencial. Dentro de los PERX también hay productos priorizados por región. Se los conoce como

Planes Operativos por Producto (POP).

MODERADOR:

¿Qué evalúan los POP?

MELINA DOMÍNGUEZ:

Los POP son una herramienta estratégica que definen acciones por parte del sector público y privado destinadas a desarrollar la actividad exportadora de un producto seleccionado. También existen los Planes Operativos Sectoriales que priorizan sectores como la agroexportación, confecciones, etc. Hay que tener en cuenta que los PERX se desarrollaron en tres grupos y el último grupo fue publicado el 2007. Para darles un ejemplo: el PERX de Piura prioriza tres productos: artesanías, limón y mango. Pero identifica como potenciales a la algarroba, miel de abeja, limón, maracuyá,

uva, pescado congelado, pimienta piquillo, guayaba, palta, algodón pima.

BEATRIZ:

¿Cómo puedo saber qué exporta cada región?

MELINA DOMÍNGUEZ:

En la web de Prom-Perú existe un link con información de lo que cada región está exportando. Para saberlo tome la siguiente ruta. Paso 1: <http://www.siicex.gob.pe/> Paso 2: Link al acceso Regiones. Es importante que, para exportar, previamente realice una investigación de mercados.

MODERADOR:

¿Por dónde comenzar a investigar el mercado?

MELINA DOMÍNGUEZ:

Se puede comenzar averiguando el tipo de industria que utiliza este insumo en un determinado país. También averiguando quiénes forman su competencia local, esto lo obtiene directamente de la web de Aduanas: www.aduanet.gob.pe.

MODERADOR:

¿Cuáles son las regiones donde hay productos con mayor potencial?

MELINA DOMÍNGUEZ:

Piura, Ica, La Libertad, Arequipa, Tacna.

GUAL_PEMI:

¿Habrá una fuente de información que mencione las exportaciones no tradicionales por puerto de destino?

MELINA DOMÍNGUEZ:

Sé que hay sistemas como el Veritrade y otros que generalmente tienen costo. Pero si quiere saber del mercado de Estados Unidos, puede ubicar todas las exportaciones por puerto de destino en la página web www.usitc.gov.

LA PRÓXIMA SEMANA

Dirección y operación de una agencia de viajes

Mañana lunes, a las 4:00 p.m., estaremos con Inés Vicuña, docente de la Dirección EPU de la facultad de Turismo de la U.San Martín de Porres.