

Agosto 2011

*Boletín Virtual Estadístico e informativo*

**ESCUELA DE NEGOCIOS**  
**INTERNACIONALES**



## PROLOGO

Con verdadero entusiasmo y satisfacción presentamos a la comunidad Sipanense y Lambayecana, la “**Escuela de Negocios Internacionales**” de la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad Señor de Sipán que ha sido creada recientemente con la finalidad de formar profesionales con calidad humana, científica y tecnológica, con habilidades y destrezas capaces de identificar y optimizar el uso de las variables de los negocios internacionales que les permita gerenciar con éxito y ética profesional a las empresas nacionales e internacionales.

La globalización es en la actualidad una de las premisas fundamentales a tener en cuenta al proyectar el desarrollo de un país, y en la actualidad las empresas no solo se limitan a llevar a cabo operaciones privadas y gubernamentales a nivel local, sino también con otros países, a esto lo llamamos Negocios Internacionales; a la relación existente entre una organización y su mundo exterior.

El presente boletín tiene como finalidad informar a la comunidad Sipanense y Lambayecana el desarrollo, desempeño y creciente aceptación que tiene la Escuela profesional de Negocios Internacionales de la Universidad Señor de Sipán , debido a que presenta una currícula bien estructurada y una selecta plana docente altamente calificada que garantiza la formación de profesionales competitivos, así como también presentar relevante información y estadísticas del sector externo, de la Región, del Perú y del Mundo, para mantener informados a todos aquellos que tienen interés en dicha información.

La labor en equipo es fundamental para emprender con éxito cualquier actividad pero más aún, para el trabajo intelectual, en este sentido la entrega del Decano de la Facultad, Mg. Alfredo Díaz Jave, el

Director de la Escuela, Mg Oswaldo Mendiburu Mendocilla, el jefe de práctica, Sr. Francisco Cuneo Fernández, la secretaria, Sra. Lila Calderón Zúñiga y estudiantes de la Escuela, fue determinante para la realización del presente “Boletín Virtual” de la Escuela de Negocios Internacionales.

Entregamos pues a ustedes el primer número de nuestro boletín, un proyecto que se hace realidad y se convierte en un compromiso de brindar siempre un comentario vital y valioso presentando temas de palpitante interés para todos aquellos agentes económicos vinculados al sector externo.



Mg. Alfredo Díaz Jave  
Decano de la Facultad



Mg. Oswaldo Mendiburu Mendocilla  
Director de Escuela



Sr. Francisco Cúneo Fernández  
Jefe de práctica de la Escuela



Sra. Lila Calderón Zúñiga  
Secretaria

## Principales Actividades de la Escuela de Negocios Internacionales-FACEM

Para fortalecer la formación de nuestros estudiantes se ha realizado visitas de estudio a algunos Terminales Portuarios del Perú (Paíta y Salaverry).

La Escuela de Negocios Internacionales durante los dos primeros meses del ciclo 2011-I ha coordinado capacitaciones para los alumnos, ha realizado visitas guiadas a empresas del Dpto. de Lambayeque y ha brindado charlas de capacitación a agentes Mypes.

1-La Escuela de Negocios Internacionales, contribuyendo con el fortalecimiento de la formación profesional de nuestros estudiantes, coordino con su aliado estratégico Prom Perú-Macro Región Norte la charla sobre el Sistema Integrado de Información para el Comercio Exterior (SIICEX), la cual estuvo a cargo del Lic. Alberto Sánchez Vassallo.

2-Por otro lado la Escuela de Negocios Internacionales con el fin de complementar las clases teóricas que reciben nuestros alumnos, coordino una serie de visitas de estudio a empresas del Dpto. de Lambayeque.

3-Además es importante señalar que la escuela de Negocios Internacionales desarrolla la Metodología Aprendizaje - Servicios Solidario en alianza estratégica con la Municipalidad de Ferreñafe, se implemento el proyecto PADEL“ Proyecto de apoyo al desarrollo económico local denominado Mype Exportadora Exporta Fácil”, enfocándose el proyecto a desarrollar y fortalecer capacidades a la Asociación Asarfe constituido por microempresarias del sector artesanal.



4- La escuela de Negocios Internacionales de la Facultad de Ciencias Empresariales Cuyo Decano es el Mg Alfredo Díaz Jave está estableciendo primeros contactos para determinar la posibilidad de firmar un convenio con la Universidad de la Sabana (UNISABANA) de Colombia representada por su rector Doctor Obdulio Velásquez Posada. El convenio tiene como objetivo la cooperación académica a fin de promover el intercambio docentes/investigadores, estudiantes de pregrado, postgrado y estudiantes de graduación.

Prevía firma del convenio marco la Escuela de Negocios Internacionales de la Universidad Señor de Sipán representada por su Rector Doctor Humberto LLempén Coronel, como unidad académica encargada de desarrollar los estudios de licenciatura en Negocios Internacionales, intercambiara experiencias relacionadas al saber científico y tecnológico, y estos recursos humanos buscaran estar en condiciones optimas para el papel que se les ha encomendado de desarrollar la investigación de las disciplinas a fin.



**Mg Oswaldo Mendiburu Mendocilla**  
Director Escuela de Negocios Internacionales



# Noticias Relevantes: Nivel Nacional e Internacional

## Región Andina

El Tratado de Libre Comercio de la UE con Perú y Colombia ya es una realidad. El pacto, que está previsto que entre en vigor en 2012, incrementará las oportunidades de negocio y reforzará los lazos comerciales entre ambos países latinoamericanos y el bloque comunitario.



## COLOMBIA Y PERÚ

### El Acuerdo de Libre Comercio en cifras



El Tratado de Libre Comercio de la UE con Perú y Colombia ya está en la recta final. Una vez rubricados y firmados los textos finales, el próximo paso será la traducción oficial a los 23 idiomas de la Unión Europea, prevista para principios de junio de este año, y el proceso de aprobación del Consejo y del Parlamento Europeo.

Pero, ¿qué supone un Tratado de Libre Comercio para Perú y Colombia? El pacto da paso a grandes oportunidades económicas para ambas regiones. En particular, el acuerdo concede la liberalización del comercio en productos industriales y del sector pesquero.

Perú y la UE ya han experimentado un aumento de los intercambios comerciales en comparación con los años precedentes. La UE es el tercer socio comercial de Perú, después de EEUU y China. En 2010 las exportaciones e importaciones entre ambos bloques sumaron un total de 8.857 millones de dólares, incrementando su valor en un 39,9% respecto a 2009.

En el marco del Programa AL-INVEST IV, los socios están trabajando con el fin de ayudar a las empresas a mejorar su gestión y a internacionalizarse en este nuevo escenario. En 2010 se beneficiaron un total de 2.295 PYMES peruanas gracias a las actividades ejecutadas y se espera que para 2012 alrededor de 740 compañías den el salto al mercado europeo.

Por su parte, el Tratado de Libre Comercio entre la UE y Colombia abre una importante ventana para consolidar e incrementar la venta de bienes no tradicionales, es decir, con un alto valor agregado. Este país también ha experimentado en 2010 un crecimiento en el número de las exportaciones a la UE, aumentando en un 6% con respecto a 2009.

Fuente: <http://www.alinvest4can.org/>

## AGOTAMIENTO DE LOS RECURSOS

### NATURALES

#### Oswaldo Mendiburu Mendocilla

Las selvas tropicales de América del Sur, África y Asia sustentan la vida de 30 millones de especies de plantas, animales e insectos que representan aproximadamente 50% de todas las especies del planeta. Estas selvas tropicales proporcionan los ingredientes de muchos bienes, entre ellos jabones, enjuagues bucales, champús, conservadores de alimentos, caucho, nueces y frutas.

La selva tropical amazónica convierte por si sola alrededor de 500 millones de toneladas de bióxido de carbono en oxígeno cada año. No obstante, las selvas tropicales abarcan menos del 2% de la superficie terrestre y se encaminan a la extinción.

La explotación forestal, la ganadería, la minería, la extracción petrolera, las presas hidroeléctricas y la agricultura de subsistencia destruyen un área de tamaño de dos campos de fútbol cada segundo, o mayor que la ciudad de New York cada día. A la tasa actual de destrucción, casi todos los ecosistemas de selva tropical desaparecerán para el año 2030.

Lo que pasa con las selvas tropicales también ocurre con las poblaciones de peces de los océanos. La pesca excesiva ha eliminado casi por completo el bacalao del Océano Atlántico y el atún de aleta azul del sur del océano pacífico. Muchas otras especies de peces y animales marinos están al borde de la extinción y ahora se encuentran solo en piscifactorías.



**Fuente:** Microeconomía  
Versión para América Latina  
Michael Parkin

## **SUBE EL PRECIO DE LOS ALIMENTOS**

### **Oswaldo Mendiburu Mendocilla**

El cambio climático en todo el mundo ha mermado las cosechas y encarecido los alimentos. Las inundaciones en Australia, Pakistán y parte de la India y las sequías en China, Argentina y Europa oriental, han avivado los riesgos de inflación y golpeado a los más vulnerables. Y es probable que el repunte de los precios de la energía también repercuta en los costos de los alimentos.

Muchos países, en especial las economías en desarrollo y emergentes luchan contra las implicaciones de éstas alzas y su efecto en la pobreza, la inflación y en el caso de los países importadores, la Balanza de Pagos.

Tras un periodo de estabilidad general en el primer semestre de 2010, los precios mundiales de los alimentos han ido sabiendo desde el segundo semestre del 2010 y han seguido subiendo en el 2011.

Estas noticias malas para los consumidores en general, son aún peores para los pobres y los consumidores en economías en desarrollo y emergentes ya que los alimentos representan una proporción mucho mayor de su gasto global. Además, las alzas rápidas plantean graves desafíos macroeconómicos para las autoridades de los países emergentes y en desarrollo.

El comercio de los alimentos no es tan sencillo como el de los bienes manufacturados, debido a factores como la seguridad alimentaria, el nivel de producción interna y los ingresos agrícolas relativos, que propician el proteccionismo. Aun así se comercia internacionalmente con algunos alimentos, sobre todo cereal y oleaginoso.

El mundo se acostumbró a alimentos relativamente baratos en los años ochenta y noventa, cuando los precios ajustados según la inflación, eran más bajos que durante la Gran Depresión. Pero desde comienzos de siglo dichos precios han subido sostenidamente, salvo baches durante la crisis financiera mundial a finales de 2008 y comienzos de 2009, y eso apunta a que se trata de una tendencia y no de una situación pasajera.



Esta tendencia alcista puede deberse sobre todo a que los consumidores en los países emergentes y en desarrollo están enriqueciendo y cambiando su dieta. Concretamente están consumiendo más alimentos de alto contenido proteico, como carne lácteos, aceites comestibles, frutas y verduras y pescado; todos ellos productos cuya elasticidad con respecto al ingreso es mayor que la de los cereales básicos, es decir cuanto más gana la gente, mayor es la demanda de éstos alimentos, mientras que el aumento del consumo de cereales es más lento o incluso negativo.

Otro factor que ha influido en los mercados de alimentos en los últimos 10 años ha sido el auge de los biocombustibles. Los altos precios del petróleo y las políticas de apoyo incrementaron la demanda de biocombustibles para el transporte, particularmente en las economías avanzadas, pero también en algunas emergentes como Brasil, elevando la demanda de cultivos básicos. En 2010 por ejemplo, la producción de etanol de maíz, absorbió alrededor de un 15% de la cosecha mundial de maíz. Otros cultivos son la caña de azúcar, la almendra de palma y la soya.

Los altos precios del petróleo también inciden directamente en el precio de los alimentos, ya que el combustible incluido el gas natural se usa en la producción de los insumos, como fertilizantes y en todo el ciclo de producción. Desde la siembra hasta la distribución.

Dados los aumentos estructurales de la demanda de muchos cultivos y alimentos, la estabilidad de precios a mediano plazo depende del aumento estructural correspondiente a la oferta. Es decir los precios medios tienen que subir para crear incentivos que aumenten la oferta. Si bien los agricultores han respondido a la mayor demanda, lo han hecho en forma solo gradual. La clave de este proceso está en la interacción entre la productividad y el aumento de la superficie cultivada.

Tradicionalmente, el rápido aumento de la productividad agrícola ayudaba a abaratar los alimentos. Pero en los últimos 10 años, el aumento de la productividad mundial, volumen por hectárea, ha disminuido para el arroz y el trigo, en comparación con los años ochenta y noventa y en general se ha estancado para el maíz y la soya. Si las demás condiciones no varían, el menor aumento de la productividad se traduce en precios más altos.

Se deduce entonces que la mayor producción debe provenir de un aumento de la superficie cultivada. Pero ese aumento de la superficie tiene un costo, que se refleja en los precios y que obedece a dos factores.

Primero, los cultivos compiten por la tierra. Las limitaciones geográficas obligan a reducir la superficie cultivada de un producto si aumenta la de otro y los agricultores deciden que sembrar en función de los precios relativos.

Segundo. Como la demanda de muchos productos ha aumentado simultáneamente, también ha tenido que aumentar la superficie total cultivada, los precios tienen que subir para incentivar el cultivo de más hectáreas.

A más largo plazo, la reducción reciente del aumento del rendimiento es preocupante, ya que el continuo crecimiento de la demanda de alimentos exigirá el cultivo de más y más hectáreas, que en ciertos casos serán menos productivas debido a la falta de riego, deficiencias infraestructurales o, simplemente suelos menos fértiles.

En las zonas de rápida urbanización la tierra fértil no se cultiva. Y la degradación del suelo y el cambio climático han perjudicado el aumento del rendimiento. El aumento del rendimiento, la escasez de tierra y una fuerte aceleración de la demanda en un país pueden alterar el comercio internacional. Los mercados internacionales de alimentos, aún están poco desarrollados, solo un porcentaje reducido de la producción mundial se exporta, la mayor parte se consume localmente, y estos hechos pueden incidir mucho en los precios internacionales.

**Fuente:** Thomas Helbling y Shaun ROACHE  
Publicación del FD  
Finanzas y Desarrollo (2011)  
Revista del Fondo Monetario Internacional

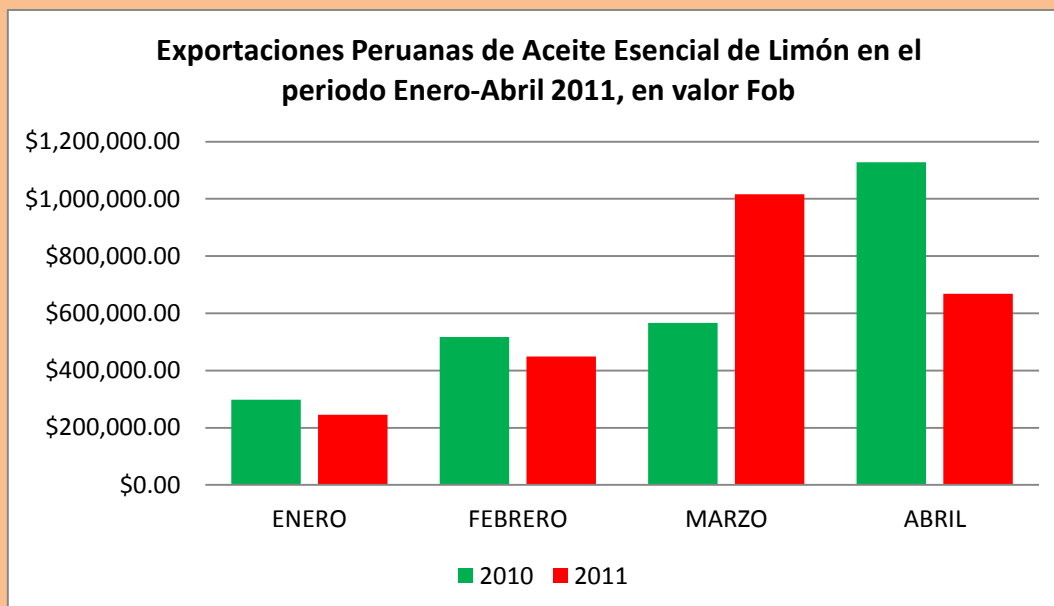


## **Información Estadística de Exportaciones a Nivel Nacional**

- ✓ **ACEITE ESENCIAL DE LIMÓN**
- ✓ **CÁSCARA DESHIDRATA DE LIMÓN**
- ✓ **JUGO DE MARACUYÁ CONCENTRADO**
- ✓ **JUGO DE MARACUYÁ SIMPLE**
- ✓ **KING KONG**



## ACEITE ESENCIAL DE LIMÓN



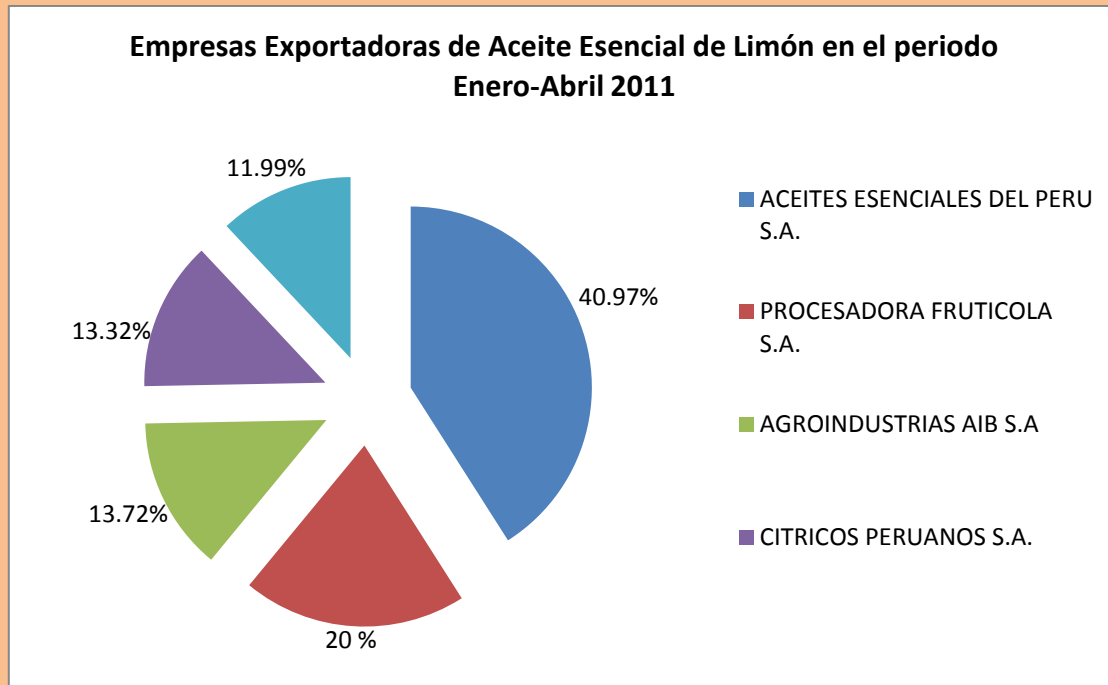
Fuente: SUNAT

Elaboración: Escuela de Negocios Internacionales

Las exportaciones peruanas para el período Enero - Abril 2011 registraron un valor FOB de US\$ 2.3 millones, con un volumen aproximado a 111 toneladas. En el período analizado el mes con mayores ventas fue Marzo con un valor FOB superior a los US\$ 1,0 millones (47 TM), mientras que el mes con el menor número de envíos fue Enero, con un valor FOB superior a US\$ 244 mil con aproximadamente 14 toneladas.

La variación de los años 2010 - 2011 en el período Enero - Abril fue negativa en 8%, dado que en 2010 se exportó US\$ 2,5 millones a comparación del presente año que disminuyó a US\$ 2.3 millones valor FOB. Cabe indicar que similar comportamiento mostró el volumen exportado que registró una caída del 21.83% en el mismo período, pasando de aproximadamente 142 TM en 2010 a 111 TM en 2011.

## ACEITE ESENCIAL DE LIMÓN

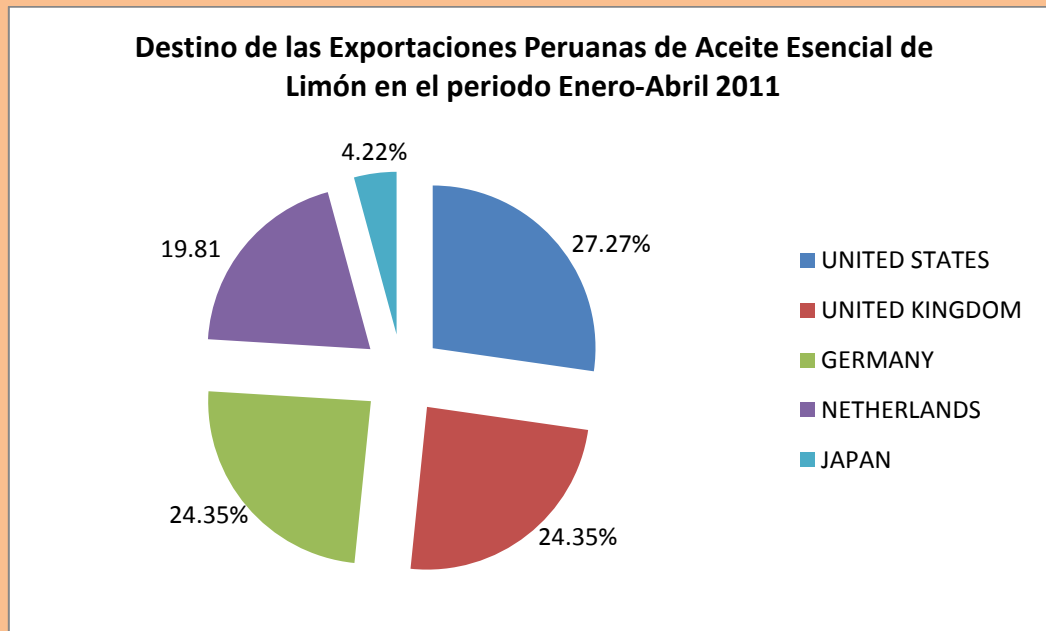


Fuente: SUNAT

Elaboración: Escuela de Negocios Internacionales

Durante el período de Enero a Abril se han registrado 5 empresas exportadoras. La principal empresa exportadora de Aceite de Limón durante este período fue Aceites Esenciales Del Perú S.A con una participación del 40.97%, con envíos superiores a US\$ 960 mil valor FOB (29 TM). Seguida de la empresa Procesadora Frutícola S.A con una participación del 20%, con el 13.72%, Agroindustrias AIB S.A con el 13.32% y Limones Piuranos S.A.C con el 11.99%.

## ACEITE ESENCIAL DE LIMÓN



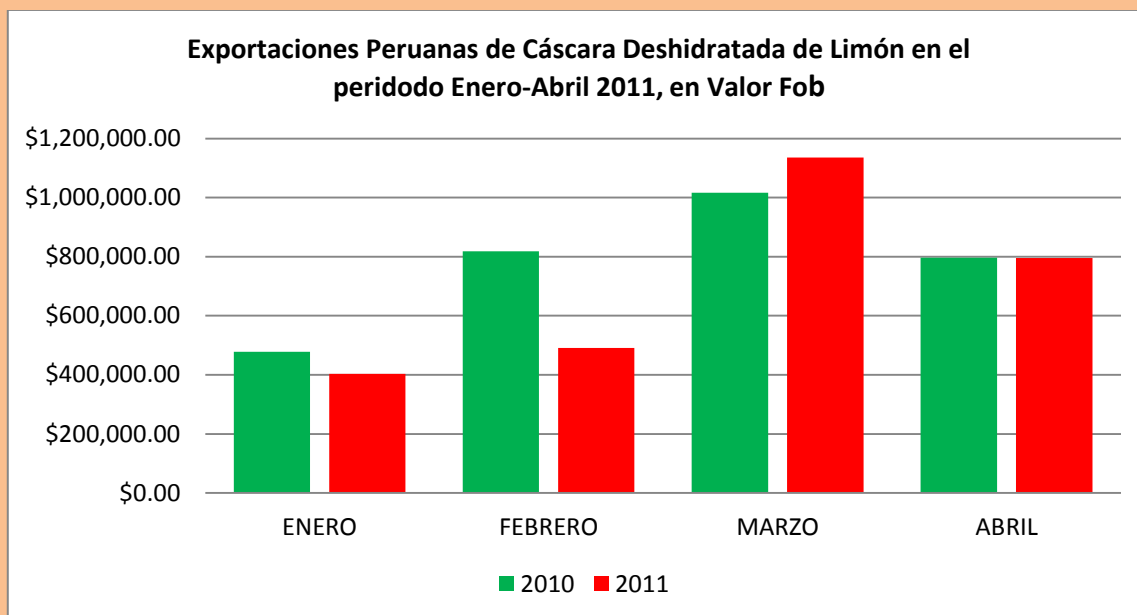
**Fuente:** SUNAT

**Elaboración:** Escuela de Negocios Internacionales

El principal país de destino de las exportaciones de Aceite de Limón en este período, ha sido Estados Unidos con el 27.27% del total exportado y un valor FOB en envíos superior US\$ 641 mil (30 TM).

El segundo principal destino fue Reino Unido con el 24.35% del total de las exportaciones y envíos superiores a US\$ 643 mil (27 TM); seguido de Alemania con el 24.5%, Holanda con el 19.81% y Japón con el 4.22%

## CÁSCARA DESHIDRATA DE LIMÓN



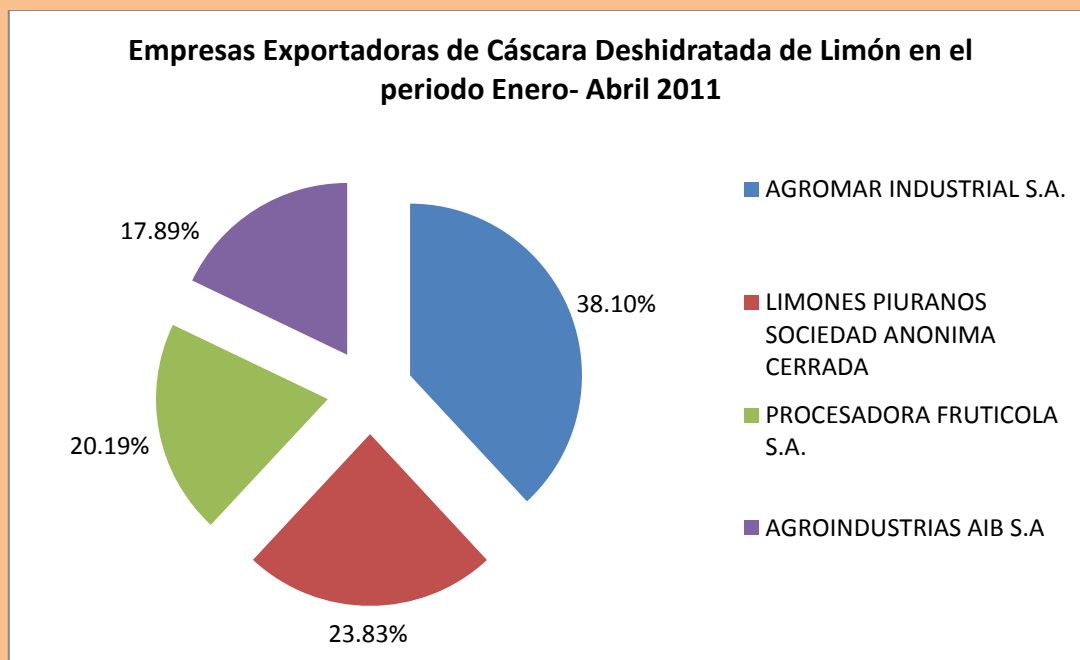
**Fuente:** SUNAT

**Elaboración:** Escuela de Negocios Internacionales

Las exportaciones del período Enero – Abril del 2011, registraron un valor FOB por US\$ 2,8 millones, con un volumen aproximado a 2,626 TM. En el período analizado el mes con mayores ventas fue Marzo, con envíos superiores a US\$ 1,0 millones en 1,077 TM y el mes con el menor número de envíos fue Enero con un valor FOB superior a US\$ 402 mil con 363.7 TM.

La variación en el período Enero – Abril fue negativa en 9.7% dado que en 2010 el valor FOB total exportado fue de US\$ 3.1 millones a comparación del 2011 que disminuyó a US\$ 2.8 millones de dólares valor FOB. Con relación al volumen total exportado en el período analizado, este mostró una caída del 32.40% pasando de 3,885TM en 2010 a 2,626 TM en el presente año.

## CÁSCARA DESHIDRATA DE LIMÓN

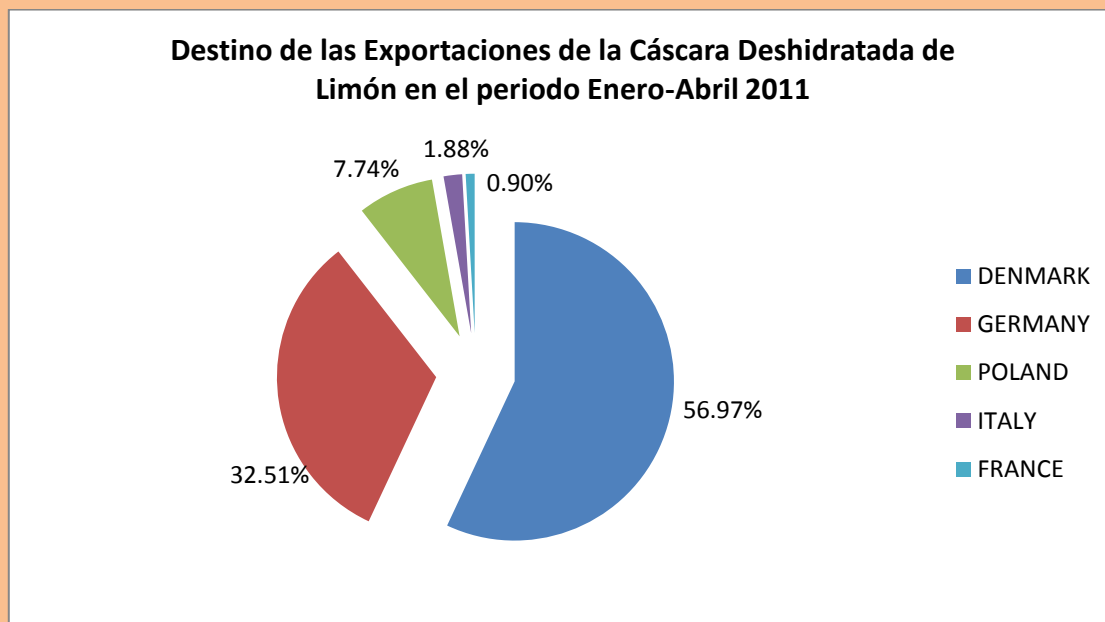


Fuente: SUNAT

Elaboración: Escuela de Negocios Internacionales

Durante el período de Enero a Abril se han registrado 4 empresas exportadoras. La principal empresa exportadora fue Agromar Industrial S.A, con una participación del 38.10%, con envíos aproximados a US\$ 1,0(932 TM). Seguida de la empresa Limones Piuranos S.A.C que exportó más de US\$ 653 mil en (699 TM) con una participación del 23.83%, Procesadora Frutícola S.A con una participación del 20.19% y Agroindustrias AIB S.A.C con el 17.89%.

## CÁSCARA DESHIDRATA DE LIMÓN

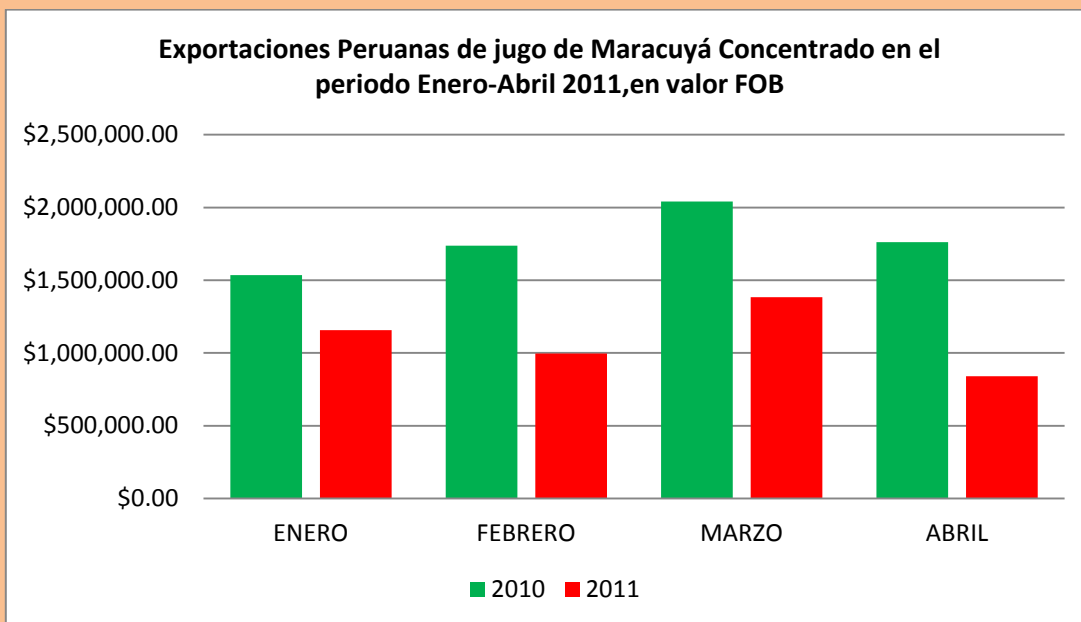


Fuente: SUNAT

Elaboración: Escuela de Negocios Internacionales

Durante el período de Enero a Abril, se han realizado envíos a 5 países. El principal país de destino de nuestras exportaciones de Cáscara Deshidratada de Limón durante el período analizado ha sido Dinamarca con el 56.97% del total exportado y un valor FOB en envíos superiores a los US\$ 1,159 millones (1,496TM). El segundo principal destino fue Alemania con el 32.51% del total de las exportaciones y envíos por más de US\$ 896 mil (853TM); seguido de Polonia con el 7.74%, Italia con el 1.88% y Francia con el 0.90%.

## JUGO DE MARACUYÁ CONCENTRADO



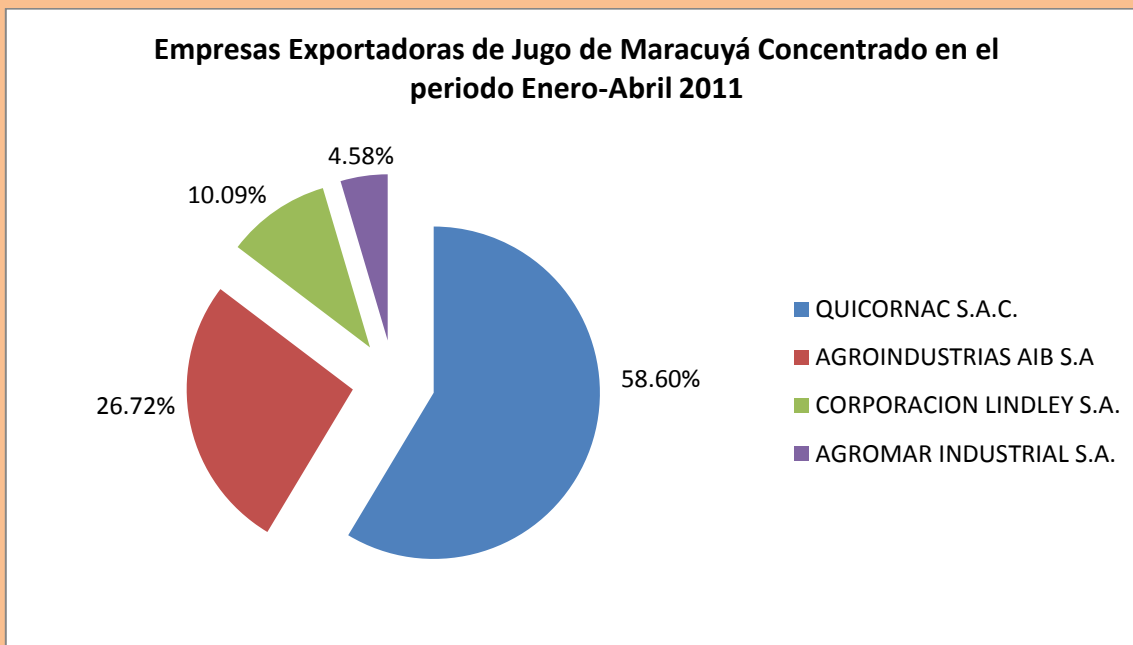
**Fuente:** SUNAT

**Elaboración:** Escuela de Negocios Internacionales

Las exportaciones del período Enero – Abril del 2011, registraron un valor FOB por US\$ 4,3 millones, con un volumen aproximado a 1,378 TM. En el período analizado el mes con mayores ventas fue Marzo, con envíos superiores a US\$ 1,3 millones en 393 TM y el mes con el menor número de envíos fue Abril con un valor FOB superior a US\$ 840 mil con 274TM.

La variación en el período Enero – Abril fue negativa en 38.57% dado que en 2010 el valor FOB total exportado fue de US\$ 7,0 millones a comparación del 2011 que disminuyó a US\$ 4,3 millones de dólares valor FOB. Con relación al volumen total exportado en el período analizado, este mostró una caída del 2.55% pasando de 1,414TM en 2010 a TM 1,378 en el presente año.

## JUGO DE MARACUYÁ CONCENTRADO



Fuente: SUNAT

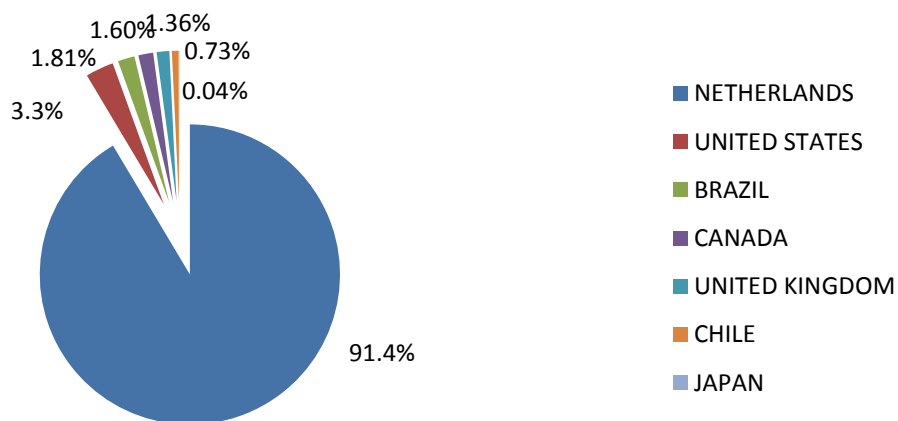
Elaboración: Escuela de Negocios Internacionales

Durante el período de Enero a Marzo se han registrado 4 empresas exportadoras. La principal empresa exportadora fue Quicornac S.A.C, con una participación del 58.60%, con envíos por US\$ 2,4 millones valor FOB (1,159TM). Seguida de la empresa Agroindustrias AIB S.A que exportó más de US\$ 1,1 millón (279 TM) con una participación del 26.72%%, Corporación Lindley S.A con una participación del 10.09% y Agromar Industrial con el 4.58%.

## JUGO DE MARACUYÁ CONCENTRADO



**Destino de las Exportaciones Peruanas de Jugo de Maracuyá Concentrado en el periodo Enero- abril 2011**

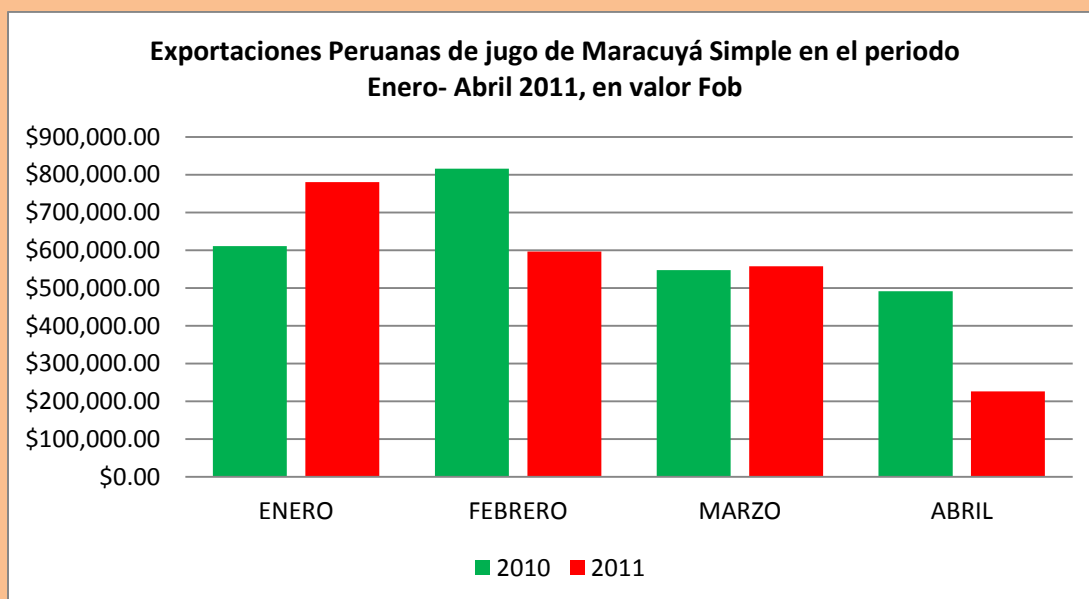


Fuente: SUNAT

Elaboración: Escuela de Negocios Internacionales

Durante el período de Enero a Marzo, se han realizado envíos a 7 países. El principal país de destino de nuestras exportaciones de Jugo Concentrado de Maracuyá en el período analizado ha sido Holanda con el 91.4% del total exportado con un valor FOB por US\$3.9 millones (1,260 TM). El segundo principal destino fue Estados Unidos con envíos superiores a los US\$ 90 mil (417TM); seguido de Brasil con el 1.81%, Canadá con el 1.60%, Reino Unido con el 1.36%, Chile con el 0.73% y Japón con el 0.04%.

## JUGO DE MARACUYÁ SIMPLE



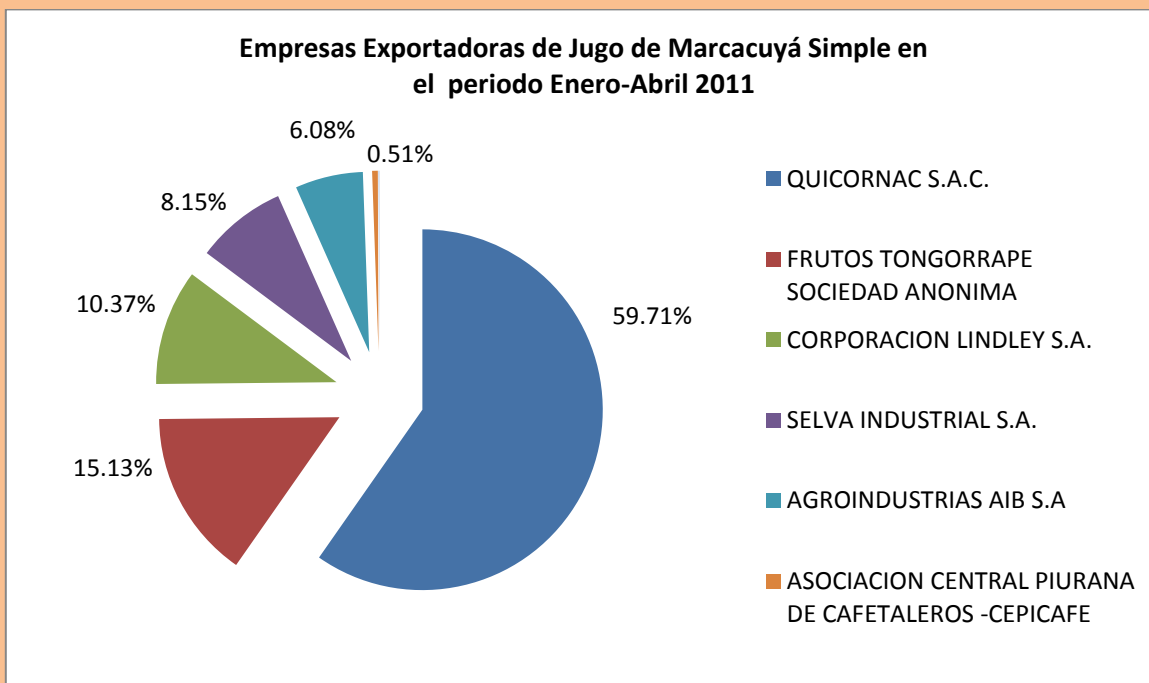
**Fuente:** SUNAT

**Elaboración:** Escuela de Negocios Internacionales

Las exportaciones peruanas para el período Enero – Abril 2011 registraron un valor FOB de US\$ 2.1 millones de dólares (1,519TM). En el período analizado el mes con mayores ventas fue Enero con un valor FOB superior a US\$ 780 mil en aproximadamente 691 TM, mientras que el mes con el menor número de envíos fue Abril con más de US\$ 225mil (203TM).

La variación mostrada en el período Enero – Abril del presente año fue negativa en 12.5% dado que en el mismo período del 2010 se exportó un valor FOB superior a US\$ 2.4 millones a comparación del año 2011 que disminuyó a US\$ 2.1 millones. Por otro lado, el volumen exportado mostró un crecimiento del 48%, pasando de 925 TM en 2010TM a 1,378 en 2011, este comportamiento contrario al mostrado por el valor exportado se debe a la caída de los precios internacionales de este producto.

## JUGO DE MARACUYÁ SIMPLE



Fuente: SUNAT

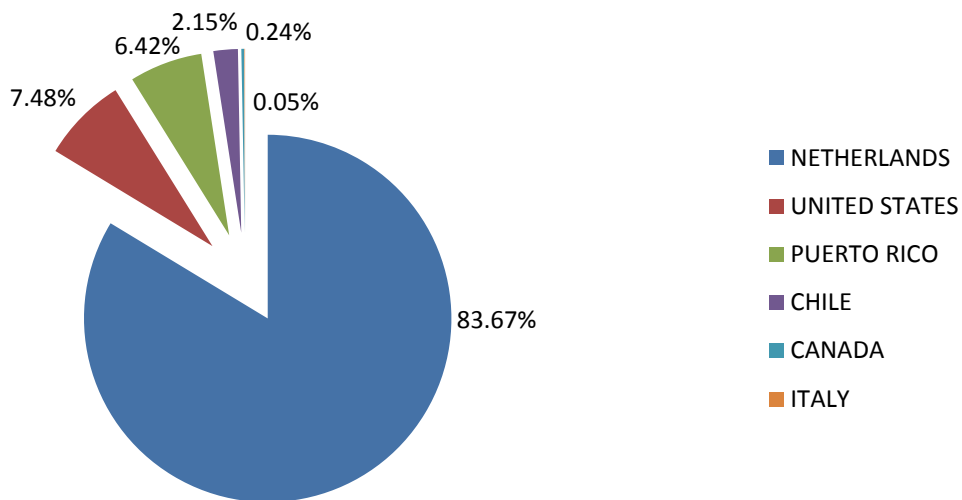
Elaboración: Escuela de Negocios Internacionales

Durante el período de Enero – Abril se han registrado 6 empresas exportadoras. La principal empresa exportadora de Jugo Simple de Maracuyá fue Quicornac S.A.C con una participación del 59.71%, con envíos por US\$ 2.4 millones en aproximadamente 1,208TM. Seguida de Frutos Tongorrape S.A-FRUTOSA con envíos superiores a US\$291 mil(258 TM)con una participación del 15.13%, Corporación Lindley S.A con una participación del 10.37%, Selva Industrial S.A con una participación del 8.15%, Agroindustrias AIB S.A con una participación del 6.08% y la Asociación Central Piurana de Cafeteros-CEPICAFE con una participación del 0.51%.

## JUGO DE MARACUYÁ SIMPLE



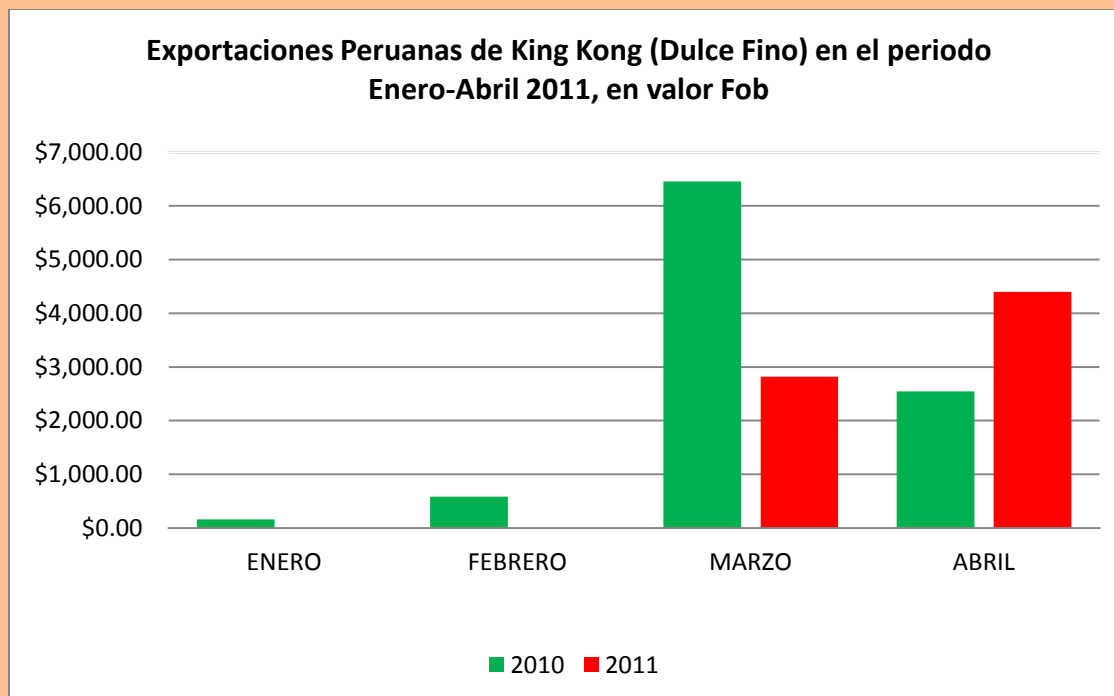
**Destino de las Exportaciones Peruanas de Jugo Maracuyá Simple en el periodo Enero-Abril 2011**



**Fuente:** SUNAT

**Elaboración:** Escuela de Negocios Internacionales

El principal país de destino de las exportaciones en este período, ha sido Holanda con el 83.67% del total exportado con un valor FOB de US\$ 1.9 millones (1,271 TM). El segundo principal destino fue Estados Unidos con el 7.6% del valor FOB total exportado con envíos superiores a US\$150 mil (113 TM); seguido de Puerto Rico con un FOB superior a US\$ 128 mil (97 TM), seguido de Chile con el 2.15%, Canadá con el 0.24% y Italia con el 0.05%.



**Fuente:** SUNAT

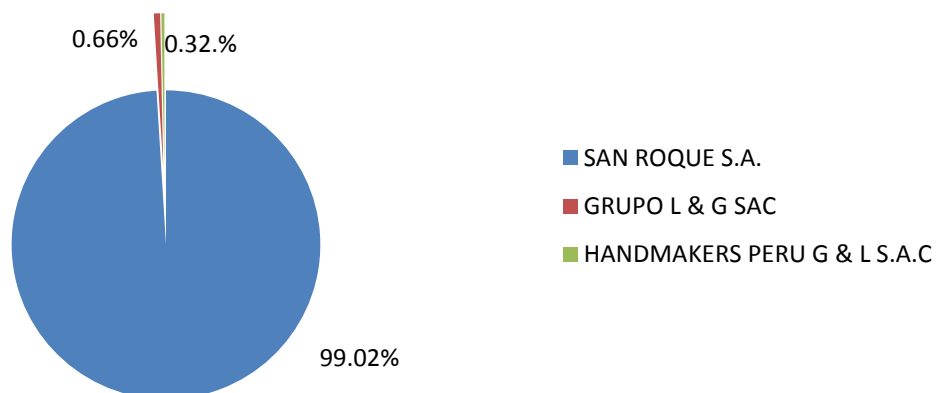
**Elaboración:** Escuela de Negocios Internacionales

Las exportaciones del período Enero – Abril del 2011, registraron un valor FOB por US\$ 7 mil, con un volumen aproximado a 1 TM. En el período analizado el mes con mayores ventas fue Abril, con envíos superiores a US\$ 4 mil en 585 kgs y los meses con el menor número de envíos fueron Enero y Febrero con un valor FOB de 0.

La variación en el período Enero – Abril fue negativa en 22.22% dado que en 2010 el valor FOB total exportado fue de US\$ 9 mil a comparación del 2011 que disminuyó a US\$ 7 mil de dólares valor FOB. Con relación al volumen total exportado en el período analizado, este mostró una caída del 20.31% pasando de 1,147 Kgs en 2010 a, 914 Kgs en el presente año.



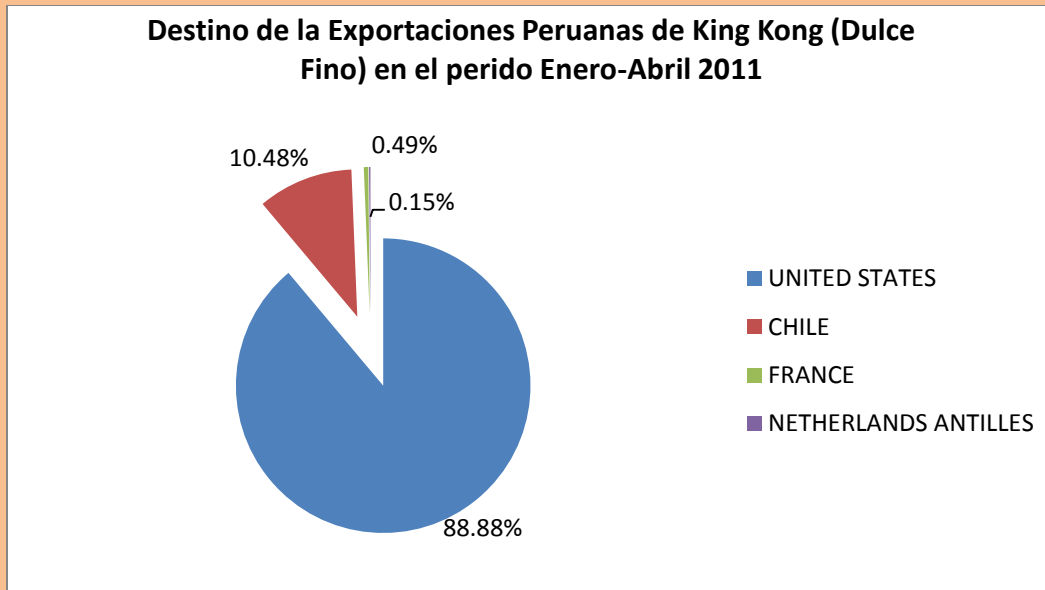
## Empresas Exportadoras de King Kong (Dulce Fino) en el periodo Enero-Abril 2011



Fuente: SUNAT

Elaboración: Escuela de Negocios Internacionales

Durante el período de Enero – Abril se han registrado 3 empresas exportadoras. La principal empresa exportadora de King Kong fue San Roque S.A. con una participación del 99.02%, con envíos por US\$ 7,144 mil en aproximadamente 1,208TM. Seguida de Grupo L&G SAC con una participación del 0.66% y Handmarkers Peru G & L SAC con el 0.32%.



Fuente: SUNAT

Elaboración: Escuela de Negocios Internacionales

El principal país de destino de las exportaciones en este período, ha sido Estados Unidos con el 88.88% del total exportado con un valor FOB de US\$ 7,144 mil (812 Kgs). El segundo principal destino fue Chile con el 10.48% del valor FOB total exportado con envíos superiores a US\$0.13(95 Kgs); seguido de Francia con un FOB de US\$ 47.50 (4.50kgs) y Antillas Holandesas con un FOB de US\$ 23.16 con 1.38 kgs.

