Perú exporta

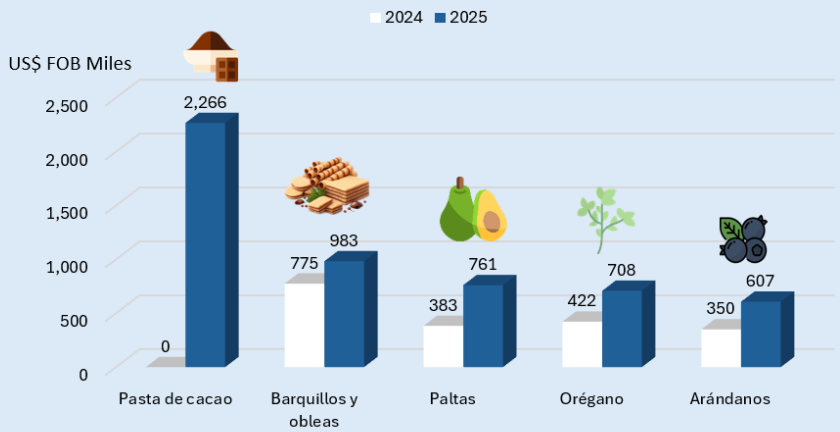
ADEX
ASOCIACIÓN DE EXPORTADORES

BOLETÍN SEMANAL N° 616 del 11 al 16 de diciembre del 2025

Rondaron los US$ 8 millones entre enero y octubre del 2025

ENVÍOS AGROINDUSTRIALES A URUGUAY REGISTRAN ALZA DE DOBLE DÍGITO

Principales productos agroindustriales demandados por Uruguay
Enero - octubre



Fuente: Aduanas - ADEX Data Trade
Elaboración: Área de Prensa-ADEX

Los despachos agroindustriales peruanos hacia Uruguay alcanzaron los US$ 7 millones 872 mil entre enero y octubre del 2025, lo que representó un aumento de 84% respecto al mismo periodo del 2024 (US$ 4 millones 279 mil) y acumulando una concentración del 27.8% del total, informó la Asociación de Exportadores (ADEX).

Según el Sistema de Inteligencia ADEX Data Trade, el producto más destacado fue la pasta de cacao, con US$ 2 millones 266 mil y una participación del 29% del sector. Le siguieron barquillos y obleas (US$ 983 mil), paltas (US$ 761 mil), orégano (US$ 708 mil) y arándanos (US$ 607 mil).

El consumidor uruguayo combina hábitos tradicionales (carnes y comidas caseras), con tendencias modernas (ultraprocesados). Su reto es aumentar la ingesta de frutas, verduras y pescado.

De la misma manera, su decisión de compra está fuertemente influenciada por factores económicos. Experimenta una creciente conciencia sobre la salud y nutrición, pero no siempre puede aplicar buenas prácticas por la falta de recursos.

Totales

La Asociación de Exportadores precisó que, en conjunto, las exportaciones... *sigue en la siguiente pág.*

ÍNDICE

3 TEMA DE LA SEMANA
ADEX Y SERPOST FIRMAN CONVENIO PARA IMPULSAR PYMES EXPORTADORAS

5 PRODUCTO
ECUADOR ES EL MAYOR COMPRADOR DE PAVO DE ORIGEN PERUANO

6 EXPORTADOR DE LA SEMANA
ONIX FARMS ESTABLECERÁ ALIANZAS CON PRODUCTORES DE CEBOLLA DE ICA

7 TRUPAL CERRARÍA EL 2025 CON UN CRECIMIENTO DE 10%

8 EFYSISA APUESTA POR SERVICIO DE DESPACHO INMEDIATO

9 SEMIAGRO IMPULSARÁ CULTIVOS CON POTENCIAL DE EXPORTACIÓN

10 COMITÉ DE LA SEMANA
COMITÉ DE MANUFACTURAS DIVERSAS IMPULSA MISIONES COMERCIALES A LATINOAMÉRICA

11 PIQUEO EXPORTADOR
COSCO SHIPPING, CAJA HUANCAYO Y BANBIF

12 VIDA GREMIAL
ADEX Y CEPLAN IMPULSAN ALIANZA
CIEN-ADEX PRESENTA INFORME
ADEX EN ENCUENTRO DE LA UNIÓN DE GREMIOS

13 PIQUEO INSTITUCIONAL
PROINVERSIÓN E INACAL

14 ZOOM
CLAUSURAN PROGRAMA DE CAPACITACIÓN A LA COMUNIDAD DE CHANCAY



PRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN DE EXPORTADORES
César Tello Ramírez

CONSEJO EDITORIAL
Ysabel Segura Arévalo
Edgar Vásquez Vela
Javier Villanueva Nehmad
Beatriz Rejas García

JEFA DE PRENSA
Rosa L. Chávez Venegas

REDACTORES
Jaime Flores Pérez
Jean Hillpha Rueckner
Sara Camacho Carnero
Francisca Huamaní Q.

DIAGRAMACIÓN
Jean Hillpha Rueckner

ANÁLISIS
Gabriel Arrieta Padilla
Lizbeth Pumasunco Rivera
Rocio Valdiviezo Chamorro

a esta nación sumaron US$ 28 millones 646 mil en el lapso ya mencionado, evidenciando una caída de -25.4%. La oferta con valor agregado (US$ 24 millones 826 mil) concentró el 86.7% y la tradicional (US$ 3 millones 820 mil) solo el 13.3%.

La minería no metálica y químico cerraron con US$ 6 millones 209 mil y US$ 5 millones 667 mil, de manera respectiva. No obstante, registraron retrocesos de -11.9% y -53.3%, respectivamente.

De acuerdo con el Centro de Investigación de Economía y Negocios Globales CIEN-ADEX, el mercado del cacao en Uruguay crece de manera sostenida, impulsado por consumidores que priorizan



La pasta de cacao es el principal producto peruano demandado por el mercado uruguayo.

Perú exportó 309 partidas con valor agregado a Uruguay entre enero y octubre del 2025, 1 menos que los 310 registrados en el mismo periodo del año anterior.

productos de mayor calidad, origen sostenible y abastecimiento ético.

Entre el 2020 y 2024, su demanda creció a una tasa promedio anual de 26.5%. Pese al buen desempeño de la oferta peruana en los últimos años, no se registraron envíos a ese país en el 2024, aunque si en años anteriores.

Sus principales proveedores fueron Camerún, Costa de Marfil, Indonesia, Reino Unido y Nigeria, concentrando el 76.4% del total importado. Salvo Reino Unido, todos son grandes productores globales de cacao en grano.

Cabe destacar que un elemento clave en la exportación de esta partida a este mercado es el arancel de 0%, gracias al Acuerdo Comercial Mercosur–Perú, colocándonos en una mejor posición frente al 12% aplicado a los otros competidores.

Los uruguayos, cuyo consumo per cápita de chocolate es superior a 2 kg al año –uno de los más altos de Sudamérica, solo detrás de Chile y en niveles similares a Argentina– muestran una preferencia por chocolates premium, con atributos como sostenibilidad, comercio justo y trazabilidad. Desean productos orgánicos, artesanales y de origen único, que ofrecen perfiles sensoriales diferenciados; alimentos funcionales, suplementos y bebidas a base de cacao. **(Sara Camacho).**

A TOMAR EN CUENTA

El CIEN-ADEX señaló que Uruguay es un mercado atractivo: su economía creció 3.1% en el 2024 y proyecta un avance de 2.8% en el 2025, según el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional.

ADEX

ÚNETE AL GREMIO DE LOS EXPORTADORES

Beneficios como asociado para tu empresa:

Asesoría en comercio exterior

Comités sectoriales especializados

Representación y Defensa Gremial

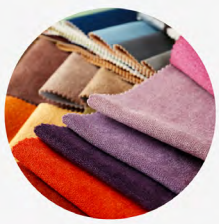
Ferias y misiones comerciales

Certificados de origen

Información comercial









Afíliate AQUÍ

De las 8 mil 183 empresas, el 92.9% fueron mipymes

ADEX Y SERPOST FIRMAN CONVENIO PARA IMPULSAR PYMES EXPORTADORAS

Durante la firma del Convenio Marco de Cooperación Interinstitucional con el Servicio Postal del Perú (Serpost), el vicepresidente de la Asociación de Exportadores del Perú (ADEX), Rafael del Campo Quintana, destacó que esta alianza ayudará a la internacionalización de las pequeñas y medianas empresas (pymes), que hasta ahora enfrentan importantes barreras logísticas.

Entre enero y septiembre del 2025, del total de las firmas exportadoras peruanas (8 mil 183), el 92.9% fueron micro, pequeñas y medianas (mipymes). Esto refuerza la necesidad de contar con servicios operativos eficientes y accesibles que sostengan el dinamismo alcanzado y fortalezcan su competitividad.

Asimismo, Del Campo Quintana mencionó que el 52.8% exportó a un solo destino, lo que las hace vulnerables a cambios en políticas comerciales y sobrecostos. “Esta alianza no solo pretende diversificar destinos, facilitando la inserción de las empresas en los negocios globales, sino también ofrecer suministros logísticos eficientes y de forma descentralizada”, puntualizó.

Para adaptarse a un entorno competitivo –continuó– y lograr los objetivos ya mencionados, el proyecto incorporó la plataforma Exporta Fácil, con la cual se busca reducir costos y simplificar trámites.

El Convenio Marco de Cooperación Interinstitucional contempla beneficios a las firmas asociadas de ADEX y a los estudiantes de los Centros Académicos, como descuentos de hasta 39% en tarifas de servicios postales y logísticos, envíos expeditos a nivel nacional e internacional y cobertura del 98% del territorio peruano.



Convenio ADEX–Serpost busca reducir las brechas logísticas de las pymes.

Serpost inauguró hace un año una nueva oficina en la sede de ADEX, como parte de su estrategia de articulación institucional. Los resultados iniciales fueron positivos.

Mayor alcance

A su turno, el gerente general de Serpost, Alexander Infantes Pomar, destacó el fortalecimiento de la red de transporte postal y la ampliación de la distribución, en especial en zonas rurales y alejadas. “Se enfrentan mayores dificultades en el propósito de llegar al exterior”, dijo.

Además, facilitará los trámites aduaneros y logísticos a través de más de 100 oficinas de Serpost a nivel nacional y ofrecerá capacitaciones a directivos, gerentes y estudiantes. **(Francisca Huamaní)**



Alianza ADEX-Serpost impulsará la diversificación de destinos y fortalecerá la logística descentralizada para los negocios globales.

A TOMAR EN CUENTA

La alianza permitirá desarrollar nuevos proyectos y programas conjuntos, con especial enfoque en fortalecer las capacidades empresariales y el capital humano de las pymes.



ADEX Global Learning

PREVENTA ENERO 2026

Hasta:

35% DCTO.

por pagos al contado

DIPLOMADOS

Comercio y Negocios
> *24 y 27 de enero*

Importaciones 360
> *24 y 27 de enero*

Agroexportaciones
> *24 y 28 de enero*

Administración Marítima Portuaria
> *27 de enero*

Gestión y Operatividad Aduanera
> *27 de enero*

Logística Internacional
> *28 de enero*

Programa de Formación de Representante Aduanero
> *28 de enero*

CURSOS

Programa Intensivo de Importaciones
> *24 y 28 de enero*

Comercio Internacional
> *27 de enero*

Gestión de la Cadena de Suministro
> *27 de enero*

Negocios Digitales con Inteligencia Artificial
> *28 de enero*

Auxiliar de Despacho Aduanero
> *28 de enero*

www.adex.edu.pe

Escríbenos al: 993 501 665

(*) Por pagos al contado. Ver términos y Condiciones en la web

INSCRÍBETE AQUÍ

Entre enero y octubre del 2025

ECUADOR ES EL MAYOR COMPRADOR DE PAVO DE ORIGEN PERUANO

Los despachos al exterior de carne de pavo peruano, insumo clave en la cena navideña, sumaron US$ 2 millones 196 mil entre enero y octubre del presente año, siendo Ecuador su principal destino, informó la Gerencia de Agroexportaciones de la Asociación de Exportadores (ADEX).

La carne de pavita (ejemplar joven, conocida comercialmente como pavo bebé) se exportó por US$ 2 millones 126 mil, acumulando el 90% del total. Es la más demandada por ser más suave y menos fibrosa y es la preferida para ser cocida al horno. El pavo entero se envió al exterior por US$ 69 mil 441.

Estos productos se trasladaron desde Lima y se transportaron principalmente vía aérea (US$ 2 millones 126 mil), pero también vía marítima (US$ 69 mil 441). Se debe recordar que en años anteriores los compradores internacionales requerían pechuga de pavo y jamón de pierna.

Con una participación de 90.2%, Ecuador lideró el ranking con US$ 1 millón 981 mil, registrando una contracción de -31.5% respecto al mismo periodo del año anterior. Desde hace varios años este país promueve su industria avícola, desarrollando su propia genética de pavo para engorde.

En el segundo lugar se posicionó Bolivia con US$ 144 mil 749, presentando una caída de -48.4%. Le siguió Haití, a donde se despachó pavo por primera vez en octubre del 2025 a través de la empresa Redondos S.A., asociada a ADEX.



Ecuador es el principal destino de las exportaciones peruanas de pavo.



El Midagri informó que en diciembre los hogares peruanos consumirán aproximadamente 1 millón 640 mil pavos.

Según cifras del Sistema de Inteligencia Comercial ADEX Data Trade, las compañías que vendieron pavos en el exterior fueron San Fernando S.A., Corporación Granjas del Perú S.A.C. y Redondos S.A.

Consumo mundial

The Poultry Site, portal internacional de información técnica y noticias especializado en la industria avícola, refirió que la demanda mundial de carne de pavo es estable en Europa, Norteamérica y Latinoamérica; sin embargo, el consumo per cápita varía influenciado por la estacionalidad, especialmente por la temporada navideña.

De acuerdo con Bloomberg Línea, entre los países con mayor consumo de esta ave se puede mencionar a Israel, Hungría, EE.UU., Irlanda, Francia, Portugal, Túnez, Canadá, Alemania, Austria, entre otros.

Se estima que Israel consume más de 13 kilos al año, Hungría 9 kilos, EE.UU. 7.3 kilos, Irlanda 6.3 kilos, Francia 5.6 kilos, Canadá 4.2 kilos. En la región resaltan Chile (entre 2.7 y 3.7 kilos), Brasil (2 kilos) y México (1.2 kilos) en promedio, concentrado sus pedidos en fechas festivas (Navidad y Acción de Gracias, costumbre adoptada de EE.UU.). No forma parte de su dieta cotidiana.

En Perú, el consumo per cápita alcanzaría 1.45 kilos este año, un incremento de 25.5% respecto al 2024, según el Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego (Midagri). Aunque el nivel de compra se concentra principalmente en la temporada navideña, en años previos se promovió la campaña 'Jueves de pavita', orientada a fomentar su ingesta semanal y posicionarla como una alternativa habitual en la dieta, más allá de las celebraciones de fin de año. **(Jaime Flores)**

A TOMAR EN CUENTA

En abril del presente año, la Organización Mundial de Sanidad Animal (OMSA) declaró al Perú como país libre de Influenza Aviar de Alta Patogenicidad (IAAP) en aves de corral.



Para garantizar abastecimiento

ONIX FARMS ESTABLECERÁ ALIANZAS CON PRODUCTORES DE CEBOLLA DE ICA

Con el objetivo de atender de forma sostenida la demanda de cebolla dulce de sus clientes durante todo el año, Onix Farms S.A.C. prevé establecer alianzas estratégicas con pequeños y medianos productores de Ica, a fin de asegurar un abastecimiento constante, informó su gerente general, Luis Torres Centeno.

La empresa, especializada en la siembra, cosecha, empaque y exportación de ese producto, tiene como una de sus metas en el 2026 evitar quiebres de *stocks* y demoras en las entregas. Por ello, fortalecerá sus vínculos comerciales con agricultores de la región para integrarlos a su cadena de suministro.

"Las solicitudes de los compradores son permanentes, lo que nos impulsa a implementar estrategias que nos permitan cumplir con sus pedidos. Nuestros aliados tendrán capacitaciones y asesoramiento continuo. Así aseguraremos estándares de calidad e inocuidad de toda la cosecha", declaró al **boletín semanal Perú Exporta**.

Onix Farms inició operaciones en el 2006, siendo su principal alimento de exportación la cebolla amarilla dulce, que representa el 95% del total de su producción. Desde hace 5 años incorporó el cultivo de cebolla roja.



Onix Farms exporta cebollas a Norteamérica, Centroamérica y Europa.



El gerente general de Onix Farms, Luis Torres Centeno.

El principal producto de exportación de Onix Farms es la cebolla amarilla dulce.

Tiene una capacidad operativa de alrededor de 400 contenedores al año. Despacha principalmente a EE.UU. y España, pero también a Portugal, Reino Unido, Bélgica, Canadá, Costa Rica y Haití.

Torres Centeno informó que los costos en campo se incrementaron considerablemente en los últimos años; sin embargo, los precios en destino no siguieron esta tendencia, haciéndose necesaria la ejecución de medidas para superar ese desequilibrio.

"El mercado no está absorbiendo este aumento, el negocio puede ir perdiendo rentabilidad. Nuestro reto es llegar a nuevos destinos y afianzarnos en países en los cuales ya tenemos presencia, entre ellos Portugal y Bélgica", manifestó.

La compañía realiza 2 cosechas al año, tiene campos propios en Ica y Lambayeque, sumando 60 hectáreas en total. En ocasiones, para cumplir con los requerimientos, acopia de otros agricultores.

Cuenta con la certificación GLOBALG.A.P., estándar internacional que verifica las buenas prácticas agrícolas, y el GRASP, que evalúa exclusivamente aspectos sociales y laborales en las fincas agrícolas. Onix Farms han sido auditada bajo la metodología SMETA. **(Jaime Flores)**

A TOMAR EN CUENTA

El modelo de negocio de Onix Farms combina producción propia con alianzas estratégicas con pequeños y medianos productores, lo que le permite garantizar un abastecimiento continuo y responder eficientemente la demanda de los mercados internacionales.

adt ADEX Data Trade

La mejor fuente de información cuantitativa y cualitativa de Comercio Exterior para el mundo

Más información AQUÍ



ADEX

Agroexportadoras son sus principales clientes

TRUPAL CERRARÍA EL 2025 CON UN CRECIMIENTO DE 10%

La empresa peruana Trupal, dedicada a elaborar empaques de cartón, papel y flexibles, proyecta cerrar el año con un crecimiento cercano al 10%, impulsado principalmente por el dinamismo del sector agroexportador y la recuperación del ritmo del PBI, informó su gerente general, Juan Carlos Galdos, al **boletín semanal Perú Exporta**.

Con casi 60 años en el mercado y una operación sustentada en un modelo de economía circular, la compañía atiende a cerca de 1,000 compañías, muchas de ellas del rubro agrícola, y que exportan casi el 100% utilizando sus cajas. "Nuestros productos están en supermercados de todo el mundo, porque acompañamos a los clientes que despachan fruta y otros alimentos frescos", destacó.

Para complementar el desarrollo del sector agroexportador, la firma adquirió recientemente una nueva máquina de cartón que operará en el norte del país (Piura), y continuará ampliando su infraestructura productiva.

Actualmente maneja 3 unidades de negocio: papeles y convertidos, cajas de cartón corrugado y empaques flexibles. Todas tienen una oferta dirigida a las empresas exportadoras; no obstante, en el caso de esta última exporta directamente a algunos países de la región. "Esperamos ingresar pronto a EE.UU. y México", apuntó.



El gerente general de Trupal, Juan Carlos Galdos, estuvo presente en la Expoalimentaria 2025.



Las cajas para frutas forman parte de la oferta de Trupal.

La compañía tiene una capacidad productiva de 300 mil toneladas por año en total, volumen que espera incrementar de forma sostenida.

Sostenibilidad

Trupal cuenta con molinos de papel en Lima y Trujillo, que producen su propia materia prima utilizando fibra reciclada. Esto permite un modelo circular completo: fabrican el papel, producen las cajas, recuperan el material usado y lo convierten nuevamente en papel.

"Nuestra estrategia está basada en la sostenibilidad y en el impacto positivo en todo nuestro ecosistema: comunidades, proveedores, clientes, trabajadores y accionistas. Lo que empacamos, en esencia, es bienestar", subrayó el ejecutivo.

Cuenta con la certificación FSC, que garantiza buenas prácticas forestales y un compromiso ambiental permanente. Asimismo, tiene diferentes plantas según el insumo usado: en papel cuenta con un molino en Lima y otro en Trujillo; en cajas de cartón una planta en Lima (Huachipa) y otra en Piura (cerca a clientes agrícolas). La de empaques flexibles también está en Lima.

EA 2025

Trupal estuvo presente en el pabellón de Envases y Embalajes en la feria Expoalimentaria 2025, encuentro muy valioso porque recibió la visita de muchos potenciales clientes, logrando una conexión más cercana.

"Tuvimos contacto con compradores del extranjero interesados en nuestras cajas o productos flexibles, sobre todo los que se pueden exportar mejor. La idea es seguir generando contactos y fortaleciendo el reconocimiento de la marca Trupal, que es la empresa líder de empaques en el Perú", concluyó Galdos. **(Jean Hillpha)**

A TOMAR EN CUENTA

- Trupal emplea cerca de 2 mil trabajadores.
- Mayor información en www.trupal.com.pe.

Con tienda en su fábrica de San Luis

EFYSISA APUESTA POR SERVICIO DE DESPACHO INMEDIATO

La empresa Efysisa (Esencias, Fragancias y Sabores Industriales S.A.), que en abril próximo cumplirá 50 años en Perú, inaugurará en el primer trimestre del 2026 una tienda física en su planta de San Luis, con el fin de atender a los clientes que requieren acceder de forma inmediata a sus productos, informó su gerente central, Nicolas Anzovini Bentivoglio, al **boletín semanal Perú Exporta**.

"Buscamos que los pequeños compradores –en particular quienes recién ingresan al rubro–, los obtengan el mismo día. Iniciaremos con 15 o 20 artículos por cada línea de negocio. La idea es acompañarlos en su crecimiento, y, con el tiempo, puedan realizar pedidos semanales o mensuales, permitiéndonos atenderlos de forma continua", señaló.

Efysisa opera dos líneas principales: fragancias y sabores. En fragancias, fabrica insumos destinados a la cosmética, limpieza, detergentes y perfumería; y en sabores destaca el sector farma, enfocada en medicamentos y suspensiones orales, además de alternativas para alimentos salados y panificación.

Todos estos desarrollos se producen en su planta ubicada en San Luis, donde produce entre 10 y 12 toneladas mensuales. Los tiempos de entrega oscilan entre 5 y 7 días cuando las empresas usuarias solicitan soluciones específicas o ajustes a sus propuestas estándar.

Crecimiento

La compañía proyecta cerrar este año con un crecimiento de entre 7% y 9% respecto al año anterior, impulsado por nuevos clientes y por el dinamismo de la línea de sabores. En el primer semestre del año registró un avance de entre 5% y 7%. Aunque julio presentó una ligera caída, los meses posteriores mostraron una recuperación.



Parte del proceso en la creación de sabores.



El gerente central de Efysisa, Nicolas Anzovini Bentivoglio.

Efysisa proyecta cerrar el 2025 con un crecimiento de entre 7% y 9% respecto al año anterior, impulsado por nuevos clientes y por el dinamismo de la línea de sabores.

"Entre el 2022 y el 2023, experimentamos un incremento del 28% en nuestras ventas, resultado de la consolidación del área de sabores con nuevos laboratorios, la ampliación de la zona de producción y el aumento de personal especializado, lo que nos hizo más competitivos", comentó Anzovini Bentivoglio.

Esta misma estrategia se aplicó en fragancias, permitiendo respuestas más ágiles y aromas más sofisticados: "Hoy los clientes buscan diferenciarse; nadie quiere parecerse a nadie. Exigen propuestas nuevas, nichos y originalidad", dijo.

Con el propósito de seguir fortaleciendo sus capacidades técnicas, Efysisa culminará en el primer trimestre del 2026 la remodelación del área productiva de fragancias y adquirirá un cromatógrafo, herramienta que agilizará el desarrollo de nuevas formulaciones y contratipos, reduciendo los tiempos de 30 a 10 o 15 días. "Actualmente contamos con 3, pero están en Argentina, dificultando las pruebas y el envío de muestras", explicó.

Sostenibilidad

Entre sus acciones de reducción de impacto ambiental está el tratamiento de aguas para evitar la contaminación de afluentes y la gestión adecuada de aceites y químicos, los cuales son procesados previamente a fin de generar residuos sólidos, más fáciles de manejar y disponer de manera responsable. **(Sara Camacho)**

A TOMAR EN CUENTA

-Efysisa obtuvo la certificación ISO 9001 en el 2024 y proyecta incorporar próximamente los estándares de antisoborno y anticorrupción.

-Más información en efysisa.com.pe. Puede ver la entrevista aquí.

Importa y comercializa semillas de alto valor genético

SEMIAGRO IMPULSARÁ CULTIVOS CON POTENCIAL DE EXPORTACIÓN

La empresa peruana Semiagro, especializada en la importación y comercialización de semillas de alto rendimiento, enfocará sus operaciones en cultivos con buenas oportunidades de venta en el exterior, señaló su gerente general, Fernando Gómez Gonzales.

"Ofrecemos nuevas cebollas de color rojo destinadas a la exportación, son de última generación, tienen una post cosecha larga y de sabor suave. Es una gran oportunidad para llegar a mercados donde aprecian este tipo de cebollas, sobre todo en las capitales conquistadas por la culinaria peruana", declaró.

En declaraciones al **boletín semanal Perú Exporta**, comentó que la sandía mini sin pepa (*mini seedless watermelon*) es una estupenda oportunidad de negocio, por lo que proyectó ofrecer estas semillas a los productores de cebollas que deseen rotar sus siembras.

Consideró también que la costa peruana ofrece condiciones favorables en la producción y cosecha de pimientos; en ese sentido, Semiagro promoverá el uso de semillas híbridas de páprika.

"Se observa una tendencia creciente entre los agricultores hacia el uso de material genético mejorado, pese a tener un mayor costo. Si se busca una mayor productividad, nuestros insumos garantizan una buena postcosecha y una mayor resistencia a plagas y agentes patógenos", dijo.



La empresa importa semillas de cebolla.



El gerente general de Semiagro, Fernando Gómez Gonzales.

> **"Nuestro propósito es ser la primera opción para el agricultor peruano".**
>
> **Fernando Gómez G.**

Gómez Gonzales añadió que la inversión por hectárea se incrementó de manera considerable, básicamente por el aumento en los precios de los insumos, maquinaria y la mano de obra, haciéndose fundamental buscar alternativas para mejorar el desempeño en el campo.

Semiagro importa semillas híbridas de alto valor genético –cebolla, tomate, beterraga, zanahoria, rabanito, melón, sandía y pimientos–, de Israel, EE.UU., Francia y Países Bajos.

En el caso de la cebolla, son distribuidores exclusivos de Hazera, compañía internacional especializada en el mejoramiento y producción de semillas de hortalizas de alta calidad, a la cual le adquieren las variedades: roja, blanca, amarilla y rosada.

En la sierra comercializa semillas de hortalizas que requieren un clima más frío para su desarrollo, entre ellas zanahoria, coliflor, brócoli y col. Asimismo, inició la venta de material genético en ciertas zonas de la selva, donde el precio de las hortalizas es más elevado, contribuyendo a reducir los precios mediante el incremento de la oferta local.

Finalmente, comentó que el nuevo agricultor peruano reacciona con mejor receptividad a la innovación. "Busca nuevas técnicas de cultivo, entre ellas el uso de semillas híbridas, aceleran los procesos en campo y comparten información de forma más ágil", finalizó. **(Jaime Flores)**

A TOMAR EN CUENTA

Mayor información de la empresa en su página web: semiagro.com.pe.

Empresas tuvieron un año bastante activo

COMITÉ DE MANUFACTURAS DIVERSAS IMPULSA MISIONES COMERCIALES A LATINOAMÉRICA

Con el objetivo de fortalecer la internacionalización de sus empresas asociadas y generar nuevas oportunidades de negocio, el Comité de Manufacturas Diversas de la Asociación de Exportadores (ADEX) desarrolló durante el 2025 diversas misiones comerciales a El Salvador, Guatemala y México.

"Se priorizaron mercados como Centroamérica, pues al no contar con una industria manufacturera de gran escala requiere de insumos de otros países. México, por su parte, tiene un buen tamaño, dinamismo y elevada capacidad de compra", explicó la coordinadora sectorial del comité, Yesenia Aguilar Lugo.

ADEX organizó, en coordinación con la Embajada del Perú en El Salvador y la Embajada del Perú en Guatemala, una misión comercial del 12 al 16 de mayo, que incluyó actividades en San Salvador y Ciudad de Guatemala.

La elaboración de las agendas de negocios estuvo a cargo de la Cámara de Comercio e Industria de El Salvador y la Cámara de Comercio de Guatemala, facilitando encuentros directos entre compañías peruanas y potenciales compradores locales.

Participaron Industria Química Mendoza e Hijos S.A.C. (IQMEH S.A.C.), Gestión de Ingeniería Aplicada al Metal S.A.C., Maderera Bozovich S.A.C., Papelera Reyes S.A.C., Productos Químicos Industriales S.A., Industria Metálica Soluz S.C.R.L. y Cerámica San Lorenzo S.A.C.

La última misión del año se realizó del 11 al 13 de noviembre en la Ciudad de México, constituyéndose en un espacio clave para consolidar vínculos e impulsar oportunidades de negocio entre ambas naciones.



El Comité de Manufacturas Diversas en una de sus últimas reuniones presenciales en ADEX.



La comitiva asistente a la Misión Comercial de Manufacturas Diversas–México 2025.

En el comité de Manufactura Diversas participan 15 empresas, 14 de la gerencia de manufacturas y 1 de la jefatura Pyme.

Esta actividad fue organizada de manera conjunta por ADEX, el Consulado General del Perú en México y el Consejo Empresarial Mexicano de Comercio Exterior, Inversión y Tecnología (COMCE), reafirmando el compromiso de fomentar la cooperación corporativa y la integración regional. Participaron Inversiones Carper S.A.C., Cerámica Lima S.A. e IQMEH S.A.C.

Agenda

A lo largo del año, el Comité de Manufacturas Diversas desarrolló una agenda continua de capacitación y fortalecimiento, orientada a mejorar su competitividad y promover su participación en iniciativas estratégicas.

Estas acciones incluyeron charlas presenciales sobre temas como embalajes de madera, estrategias para incrementar ventas y captar clientes con fondos públicos, acceso a financiamiento, desarrollo de la industria para la defensa, gestión de residuos sólidos, incentivos tributarios a la I+D+i (Ley N° 30309), y gestión de reclamos y conciliación en el sector marítimo.

Asimismo, se realizaron webinars especializados sobre fondos para proyectos de innovación abierta, cómo invertir y crear empresas en EE.UU., Programa de Apoyo a la Internacionalización (PAI), panorama del comercio exterior en Argentina, Protocolo del TLC entre Guatemala y Perú, y uso de patentes como instrumentos de protección para negocios con proyección internacional, entre otros. **(Sara Camacho)**

A TOMAR EN CUENTA

ADEX y la Agencia de Compras de las Fuerzas Armadas (ACFFAA) suscribieron un acuerdo que permitirá a las empresas del gremio presentar su oferta ante las Fuerzas Armadas de los países miembros de la OTAN, incorporándola en su Plataforma OTAN de Catalogación.

PERÚ EXPORTA desea acercarse cada vez más a sus asociados. Esta página está dedicada a ustedes, pueden hacernos llegar sus comentarios, notas de prensa, cambios institucionales y aniversario de su empresa al correo electrónico: jean.hillpha@adexperu.org.pe. Asimismo, si están interesados en ser entrevistados para la elaboración de un breve vídeo, no duden en comunicarse con nosotros.

COSCO Shipping presentó avances del Conocimiento de Embarque Electrónico



COSCO Shipping Lines organizó la charla presencial 'Transformación Digital en el Comercio Exterior: Conocimiento de Embarque Electrónico', dirigida a profesionales y empresas del sector interesados en modernizar sus procesos logísticos y documentarios a través de herramientas digitales aplicadas al transporte marítimo.

La exposición estuvo a cargo de la product manager, Liu Yating, y del jefe de Nuevos Negocios, Cristian Calderón, quienes explicaron los beneficios y la aplicación práctica del Conocimiento de Embarque Electrónico (e-B/L).

Caja Huancayo supera los S/ 231 millones de utilidad neta a noviembre de 2025

Caja Huancayo cerró el periodo enero–noviembre de 2025 con una utilidad neta acumulada de S/ 231 millones 600 mil, cifra que representa un crecimiento de 156.8% frente al mismo periodo de 2024, cuando el resultado neto fue de S/ 90 millones 200 mil, confirmando de esta manera un año de fuerte recuperación.

La expansión de la rentabilidad no responde a un solo factor, sino a una combinación de mayor generación de ingresos, control de gastos financieros y una administración prudente del riesgo crediticio.



BanBif proyecta colocar 190 pólizas de seguro Pet Lover mascotas



Con el compromiso de promover la tenencia responsable de mascotas y ofrecer soluciones financieras innovadoras, al culminar 2025 BanBif proyecta colocar 190 pólizas Pet Lover, un seguro diseñado especialmente para proteger a las mascotas y brindar tranquilidad a sus dueños.

La entidad bancaria informó que este producto –desarrollado en alianza con Chubb Seguros– fue bien recibido por el público joven, uno de los segmentos más digitales y sensibles al bienestar animal.

ANIVERSARIO DE ASOCIADOS

DICIEMBRE

17/12 PALLETS STANDARD E.I.R.L.
20/12 REACTIVOS NACIONALES S.A.
23/12 AGUALIMA S.A.C.
24/12 VIÑA LOS REYES S.A.C.
26/12 TERMINALES PORTUARIOS PERUANOS S.A.C.
26/12 M&F INT'L CUSTOM S.A.C.
27/12 UNACEM PERÚ S.A.
29/12 ECOSAC AGRÍCOLA S.A.C.
30/12 CATÁLOGO S.A.C.
31/12 DESTILERÍA LA CARAVEDO S.R.L.

ADEX y Ceplan impulsan alianza

El presidente de la Asociación de Exportadores (ADEX), César Tello Ramírez, formó parte del conversatorio Agenda Perú 2050, realizado en el marco del IV Congreso Internacional Planifica 2050, organizado por el Centro Nacional de Planeamiento Estratégico (Ceplan).



Se abordaron los principales retos y lineamientos a fin de impulsar el desarrollo sostenible del país a largo plazo, y se suscribió un marco de cooperación institucional entre ADEX y Ceplan, orientado a fortalecer la articulación interinstitucional y promover iniciativas conjuntas en planificación estratégica nacional.

CIEN-ADEX presenta informe



El Centro de Investigación de Economía y Negocios de la Asociación de Exportadores CIEN-ADEX presentó el documento 'Aportes para reducir la mortalidad de las empresas exportadoras peruanas', en el cual se analiza y plantea propuestas orientadas a reforzar la sostenibilidad y permanencia del sector exportador nacional.

El evento contó con la participación de directivos de ADEX, miembros del Consejo Consultivo del CIEN-ADEX y representantes de diversas instituciones públicas. La exposición estuvo a cargo del jefe de Estudios Económicos e Inteligencia Comercial, Gabriel Arrieta Padilla.

ADEX en encuentro de la Unión de Gremios

La Asociación de Exportadores (ADEX) participó en la reunión de la Unión de Gremios, que contó con la presencia del canciller Hugo de Zela, quien destacó la necesidad de afianzar la conexión del sector privado con el Estado a fin de proyectar unidad y confianza ante el mundo.



Estuvieron el presidente de ADEX, César Tello; su gerente general, Jorge Robinet; el presidente de la SNI, Felipe James; el presidente de la CCL, Roberto de La Tore; el presidente de la AAP, Karsten Kunckel; la vicepresidenta de Canatur, Maritza Montero; entre otros.

Parque Industrial de Ancón generará 120 mil empleos

La adjudicación del Parque Industrial de Ancón (PIA), a cargo de Proinversión, marca un hito para el crecimiento productivo del país y consolida a Lima Norte como un polo empresarial estratégico, integrando a pymes y grandes compañías bajo estándares internacionales.



El proyecto, adjudicado al Consorcio Junefield Ancon Industrial Park, generará hasta 120 mil empleos, se trata, sin duda alguna, de una de las iniciativas más importantes del Perú y un impulso decisivo al desarrollo sostenible del Perú.

Inacal refuerza estándares de calidad



El Instituto Nacional de Calidad (Inacal), adscrito al Ministerio de la Producción, aprobó 34 documentos técnicos que fortalecen los estándares de calidad, seguridad e inocuidad en sectores estratégicos como la manufactura alimentaria, biotecnológica, acuícola, agrícola, de software, metrología y gestión pública.

Las disposiciones –que incluyen Normas Técnicas Peruanas, Reportes Técnicos, Guías y una Especificación Técnica–, buscan mejorar la competitividad, promover buenas prácticas productivas y alinear al país con criterios internacionales.

ADEX | ESCUELA

Con ADEX Escuela
llegas leeeeeeeejos

¡Inscripciones abiertas!

Conoce nuestras carreras profesionales en:

adex.edu.pe

CLAUSURAN PROGRAMA DE CAPACITACIÓN A LA COMUNIDAD DE CHANCAY

ADEX Global Learning, con 52 años de experiencia en el fortalecimiento de las capacidades de profesionales, empresarios y funcionarios públicos en negocios internacionales, Cosco Shipping y el Puerto de Chancay celebraron la clausura del Programa de Capacitación Comunidad de Chancay – Cosco, que benefició a 180 participantes. El objetivo es fortalecer el desarrollo académico y comercial de esta ciudad, consolidando un modelo de formación que refuerce las habilidades de su población y acompañe el crecimiento del nuevo puerto.



Los graduados podrías acceder a nuevas oportunidades laborales en la cadena portuaria: Operatividad y Documentación Aduanera, Asistente de Almacén e Inventarios, Importación Estratégica y Comercio Internacional.



El director de ADEX Global Learning, Antonio Alvarado Patiño, resaltó el alto nivel de compromiso demostrado por los estudiantes. "Esta alianza no es un esfuerzo aislado, es una apuesta sostenida por la mejora del capital humano", dijo.



De los 180 beneficiados, 40 son trabajadores del puerto y 140 son ciudadanos de la zona. Ellos muestran sus diplomas.



La gerenta de Relaciones Institucionales y Comunicaciones de Cosco Shipping, Paola Fune, brindó las palabras de apertura, en las que destacó que el programa fue resultado de un trabajo conjunto.



El primer puesto del curso de Comercio Internacional, Lucas Matías Gonzales, quien ofreció un discurso motivador.



Los estudiantes Jesús Alberto Alcedo Guzmán y Leoncio Boado Eder ocuparon los primeros puestos del curso de Operatividad y Documentación Aduanera.



En el curso Importación Estratégica, el primer lugar fue para Liz Carla Lou Cadillo.