

Seminarios Miércoles del exportador



Aprovechamiento del acuerdo de la Alianza del Pacífico: Nuevos retos y Oportunidades

Lima, 15 de octubre de 2025



Diego Corthorn

Consultor en Comercio Internacional

diegocorthorn@gmail.com

0. Introducción

¿Qué Acuerdos Comerciales tenemos?

En vigencia



Por entrar en vigencia



En negociación



PERÚ: COMERCIO EXTERIOR DE BIENES (MILLONES US\$)

	2024	Agosto		Var %.	Enero-Agosto		Var %.
		2024	2025	25/24	2024	2025	25/24
1. Comercio (2 + 3)	125 791	11 494	13 696	19,2%	80 022	92 697	15,8%
2. Exportaciones (FOB)	74 444	6 789	8 729	28,6%	46 842	55 640	18,8%
Tradicionales	53 930	5 020	6 713	33,7%	34 713	41 315	19,0%
No Tradicionales	20 513	1 769	2 015	13,9%	12 129	14 324	18,1%
Índice Real Volumen	105	100	122	22,1%	100	109	9,4%
Índice de Precios FOB	110	100	105	5,3%	100	109	8,6%
3. Importaciones (FOB)	51 347	4 705	4 967	5,6%	33 180	37 058	11,7%
Índice Real Volumen	157	100	108	8,4%	100	118	17,8%
Índice de Precios FOB	67	100	97	-2,6%	100	95	-5,2%
4. Balanza Comercial (2 - 3)	23 097	2 084	3 761	80,5%	13 662	18 582	36,0%
Exportadores e Importadores (Nº)	46 763	16 161	17 938	11,0%	38 943	42 447	9,0%
Exportadores	9 772	3 967	3 993	0,7%	8 160	8 475	3,9%
Importadores	40 792	13 211	15 015	13,7%	33 819	37 131	9,8%
Destino y Origen (Nº)	228	170	170	0,0%	217	221	1,8%
Destinos de la exportación	177	126	133	5,6%	169	166	-1,8%
Origenes de la importación	214	147	146	-0,7%	200	206	3,0%
Subpartidas Comercializadas (Nº)	6 818	5 395	5 514	2,2%	6 622	6 691	1,0%
Subpartidas exportadas	4 786	2 628	2 688	2,3%	4 432	4 426	-0,1%
Subpartidas importadas	6 460	4 969	5 134	3,3%	6 269	6 351	1,3%

Fuente: SUNAT/Elaboración: MINCETUR-VMCE-DGIECE-DDPI



Alianza del
Pacífico

1

Conociendo la Alianza del Pacífico

1. Aspectos generales de la AP

Mecanismo de integración regional conformado por Chile, Colombia, México y Perú, establecido en abril de 2011 y constituido formal y jurídicamente el 6 de junio de 2012, con la suscripción del Acuerdo Marco. Este proceso busca crear mercados atractivos entre sus países miembros para lograr una mayor competitividad a nivel internacional



Compuesto por:



Chile

Colombia

México

Perú

Centrado en el libre comercio, basado en:

- Mayor competitividad
- Mayor crecimiento
- Mayor desarrollo

Libre movilidad de:

- Bienes
- Servicios
- Capitales
- Personas



Plataforma comercial de proyección al mundo, con especial énfasis en el Asia Pacífico

1. Generalidades AP



- Es un proceso de integración regional **joven**, pero con **resultados tangibles**.
- Su objetivo es construir un **área de integración profunda** para avanzar hacia la **libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas**.
- Impulsar el **crecimiento, desarrollo y competitividad** de las economías de los países.
- Convertirse en una **plataforma de integración económica y comercial**, de **proyección al mundo**, con especial énfasis al **Asia Pacífico**.

1. Una Alianza estratégica



- Es un proceso de integración abierto e incluyente, constituido por países con visiones afines de desarrollo y promotores del libre comercio como impulsor de crecimiento.
- Es una iniciativa dinámica, con alto potencial y proyección para los negocios.
- En conjunto las economías de los países miembros ocupan el octavo sitio a nivel mundial.
- Se orienta hacia la modernidad, el pragmatismo y la voluntad política para enfrentar los retos del entorno económico internacional.
- Ofrece ventajas competitivas para los negocios internacionales, con una clara orientación a la región Asia-Pacífico.

1. Generalidades de los países miembros



- Idioma, cultura, usos horarios, estilos de negociación.
- Comparten aspiraciones de crecimiento económico, generación de empleo e inserción en los procesos globales de innovación tecnológica.
- La población es en su mayoría joven y constituye una fuerza de trabajo calificado, así como un mercado atractivo con poder adquisitivo en constante crecimiento.
- Ritmo de crecimiento sostenido y acelerado.
- Política comercial abierta.
- Proyección al mundo, con énfasis en el Asia Pacífico.
- Democracias estables.

1. Objetivos generales de la AP

- **Construir**, de manera participativa y consensuada, **un área de integración profunda** para avanzar progresivamente hacia la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas.
- **Impulsar un mayor crecimiento, desarrollo y competitividad de las economías** de las Partes, con miras a lograr un mayor bienestar, la superación de la desigualdad socioeconómica y la inclusión social de sus habitantes.
- **Convertirse en una plataforma de articulación política; de integración económica y comercial;** y de proyección al mundo, con especial énfasis en el Asia Pacífico.

La agenda de la Alianza del Pacífico busca trascender el ámbito comercial con el objetivo de fortalecer la acción conjunta y coordinada entre las agencias de promoción, así como la cooperación destinada a impulsar el fortalecimiento de la competitividad e innovación de las PYMES. De igual manera, busca impulsar la investigación en materia de cambio climático así como facilitar la movilidad estudiantil y académica, el tránsito migratorio, entre otros.



1. Instrumentos jurídicos de la AP



ACUERDO MARCO

VIGENTE DESDE JULIO 2015

Es el instrumento jurídico que sienta las bases institucionales, establece los objetivos, estructura y funcionamiento de la Alianza, así como los requisitos de participación de los Estados Observadores.



PROTOCOLO COMERCIAL

VIGENTE DESDE MAYO 2016

Es el instrumento que establece las bases de la relación comercial entre sus miembros. Se podría decir que es el Acuerdo de Libre Comercio de la Alianza.



2 PROTOCOLOS MODIFICATORIOS

VIGENTE DESDE ABRIL 2020

Dos instrumentos que regulan un anexo sobre cosméticos, comercio electrónico, telecomunicaciones y mejora regulatoria.

1. Instrumentos jurídicos de la AP: Protocolo Comercial

- ▶ Vigente desde el 1 de mayo de 2016.
- ▶ Busca extender y aprovechar en mayor medida los beneficios del comercio existente entre los miembros.
- ▶ El Protocolo está administrado por la Comisión de Libre Comercio. Contiene 19 capítulos:



COMERCIO E INTEGRACIÓN

1. Acceso a mercados
2. Reglas de origen
3. Medidas sanitarias y fitosanitarias
4. Facilitación del comercio y cooperación aduanera
5. Obstáculos técnicos al comercio



SERVICIOS Y CAPITALES

6. Comercio transfronterizo de servicios
7. Servicios financieros
8. Telecomunicaciones
9. Comercio electrónico
10. Servicios marítimos
11. Inversión



OTRAS DISCIPLINAS

12. Contratación pública
13. Disposiciones iniciales
14. Definiciones generales
15. Excepciones
16. Administración del Protocolo Adicional
17. Transparencia
18. Solución de diferencia
19. Disposiciones finales

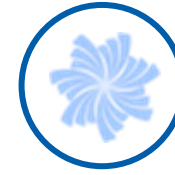
1. Otros instrumentos jurídicos en la AP



DECLARACIONES PRESIDENCIALES



DECISIONES DEL
CONSEJO DE MINISTROS



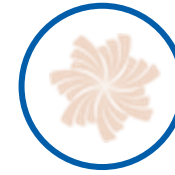
DECISIONES DE LA COMISIÓN DE
LIBRE COMERCIO DEL PROTOCOLO
ADICIONAL



VISIÓN ESTRATÉGICA 2030
DE LA ALIANZA
DEL PACÍFICO



TRATADO DE LIBRE
COMERCIO ENTRE SINGAPUR
Y LA ALIANZA DEL PACÍFICO



DECLARACIONES CONJUNTAS DE LA
ALIANZA DEL PACÍFICO CON SOCIOS
ESTRATÉGICOS

1. Estructura orgánica de la AP



- El Protocolo Comercial es administrado por la Comisión de Libre Comercio, la cual está conformada por funcionarios de nivel ministerial, en el caso del Perú el Ministro de Comercio Exterior y Turismo. Bajo el Protocolo se tienen Comités, Subcomités y Grupos de Trabajo.
- El Consejo de Ministros está conformado por los Ministros de Comercio Exterior y Relaciones Exteriores, mientras que en el Grupo de Alto Nivel participan los Viceministros de dichos sectores. Los Coordinadores Nacionales son los encargados del seguimiento más cercano de los Grupos Técnicos. En el Perú, la Coordinación Nacional de la Alianza del Pacífico es compartida entre el Ministerio de Relaciones Exteriores y el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo.
- Consejo de Cooperación: Integrado por las agencias de cooperación de los cuatro países para impulsar y materializar iniciativas concretas con los Estados Observadores.
- Consejo Empresarial de la Alianza del Pacífico (hay una diapositiva especial sobre el mismo): Conformado por representantes del sector privado de los 4 países.
- Ministros de Finanzas: Los Ministros de Finanzas se reúnen desde el año 2015 con el objetivo de avanzar en materia de integración económica y financiera en la AP.
- Comisión Interparlamentaria: Integrado por representantes de los Congresos de los 4 países AP para dar seguimiento a los avances de la AP.

GRUPOS TÉCNICOS

- Agencias de promoción
- Agenda digital
- Asuntos institucionales
- CE-CEAP
- Ciencia, Tecnología e Innovación
- Cooperación
- Cultura
- Desarrollo e Inclusión Social
- Educación
- Estrategia comunicacional

- Género
- Laboral
- Medio ambiente
- Movimiento de personas
- Pesca y Acuicultura
- Pymes
- Turismo

COMITÉS

- Acceso a Mercados
- Cadenas Globales de Valor y Encadenamientos Productivos
- Contratación Pública

- Obstáculos Técnicos al Comercio - OTC
- Reglas de Origen y Procedimientos Relacionados con el Origen, Facilitación del Comercio y Cooperación Aduanera

SUBCOMITÉS

- Comercio de Servicios
- Economía Digital
- Inversión

FINANZAS

- Finanzas

MERCADO DIGITAL REGIONAL

- Mercado Digital Regional

1. Estados observadores de la AP

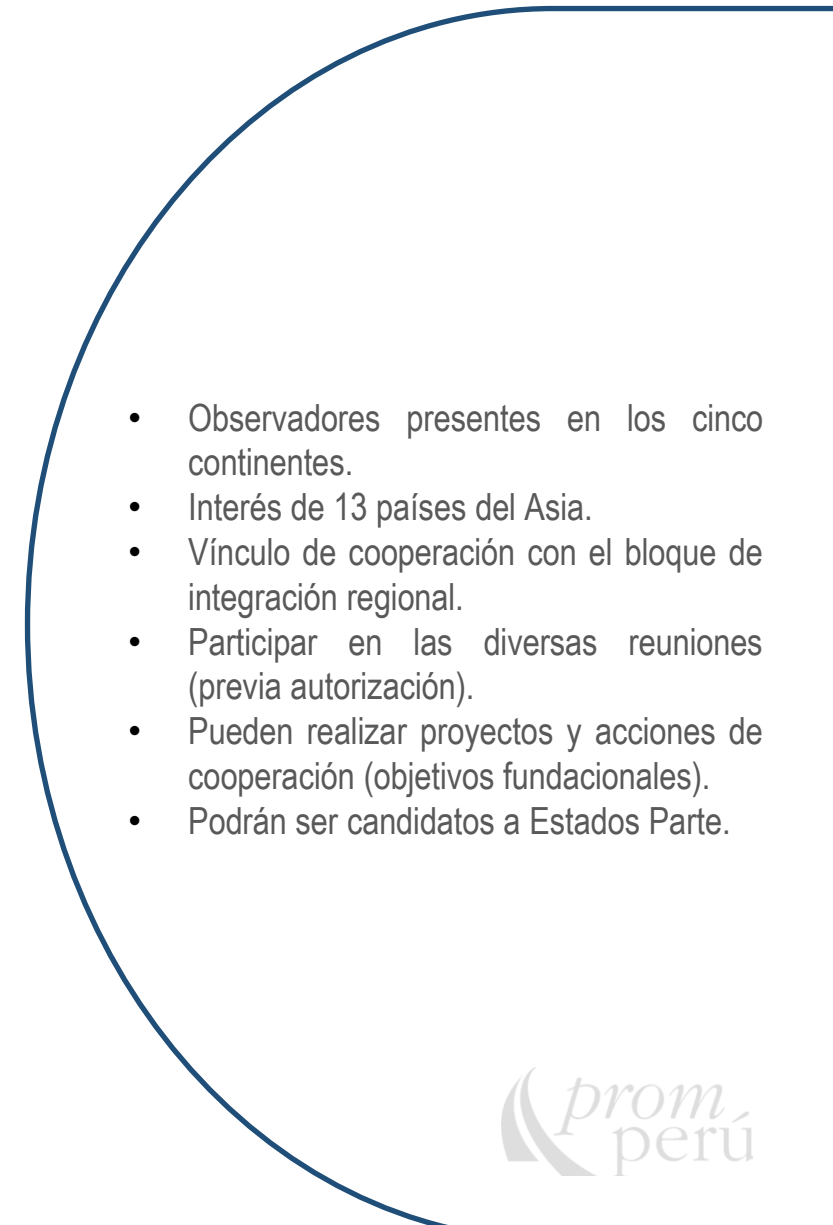
64

ESTADOS OBSERVADORES

ALIANZA DEL PACÍFICO



AMÉRICA	ÁFRICA	ASIA	EUROPA	OCEANÍA
<ul style="list-style-type: none"> ✿ Argentina ✿ Canadá ✿ Costa Rica ✿ Ecuador ✿ El Salvador ✿ Estados Unidos ✿ Guatemala ✿ Haití ✿ Honduras ✿ Panamá ✿ Paraguay ✿ República Dominicana ✿ Trinidad y Tobago ✿ Uruguay 	<ul style="list-style-type: none"> ✿ Egipto ✿ Marruecos 	<ul style="list-style-type: none"> ✿ Arabia Saudita ✿ R.P. China ✿ Corea ✿ Emiratos Árabes Unidos ✿ Filipinas ✿ India ✿ Indonesia ✿ Israel ✿ Japón ✿ Kazajistán ✿ Pakistán ✿ Singapur ✿ Tailandia 	<ul style="list-style-type: none"> ✿ Alemania ✿ Armenia ✿ Austria ✿ Azerbaiyán ✿ Belarús ✿ Bélgica ✿ Croacia ✿ Dinamarca ✿ Eslovaquia ✿ Eslovenia ✿ España ✿ Finlandia ✿ Francia ✿ Georgia ✿ Grecia ✿ Hungría ✿ Irlanda ✿ Italia ✿ Letonia ✿ Lituania ✿ Malta ✿ Noruega ✿ Países Bajos ✿ Polonia ✿ Portugal ✿ Reino Unido ✿ República Checa ✿ Rumania ✿ Serbia ✿ Suecia ✿ Suiza ✿ Türkiye ✿ Ucrania 	<ul style="list-style-type: none"> ✿ Australia ✿ Nueva Zelanda



- Observadores presentes en los cinco continentes.
- Interés de 13 países del Asia.
- Vínculo de cooperación con el bloque de integración regional.
- Participar en las diversas reuniones (previa autorización).
- Pueden realizar proyectos y acciones de cooperación (objetivos fundacionales).
- Podrán ser candidatos a Estados Parte.

Fuente: Alianza del Pacífico

1. Estados asociados de la AP y otros mecanismos de participación



Fuente: Alianza del Pacífico

- Alianza del Pacífico y Singapur firman Acuerdo de Libre Comercio
- Negociaciones miembro pleno: Ecuador
- Interés en participar como miembros plenos: Panamá, Costa Rica y Honduras
- Proyectos de cooperación establecidos con países como Canadá, Hungría, Nueva Zelanda, España, Japón y Suiza.
- Relaciones significativas con organismos destacados como: MERCOSUR, UE, ASEAN y CEE

1. Visión Estratégica de la AP

Hoy en día, contamos con una visión común que proyecta el camino que debe seguir la Alianza hacia el año 2030. Esta visión estratégica se compone de cuatro componentes:



- **Más integrada**: Mayor profundidad en la integración del bloque, con lo que buscamos aumentar el comercio intrarregional, facilitar el comercio y posicionar a nivel regional una estructura institucional.



- **Más global**: Posicionamiento global como referente comercial, promoviendo el libre comercio de bienes y servicios y continuar el compromiso de mercados abiertos, promoviendo el acercamiento con terceros mercados y aumentando nuestra presencia conjunta en todos los continentes.

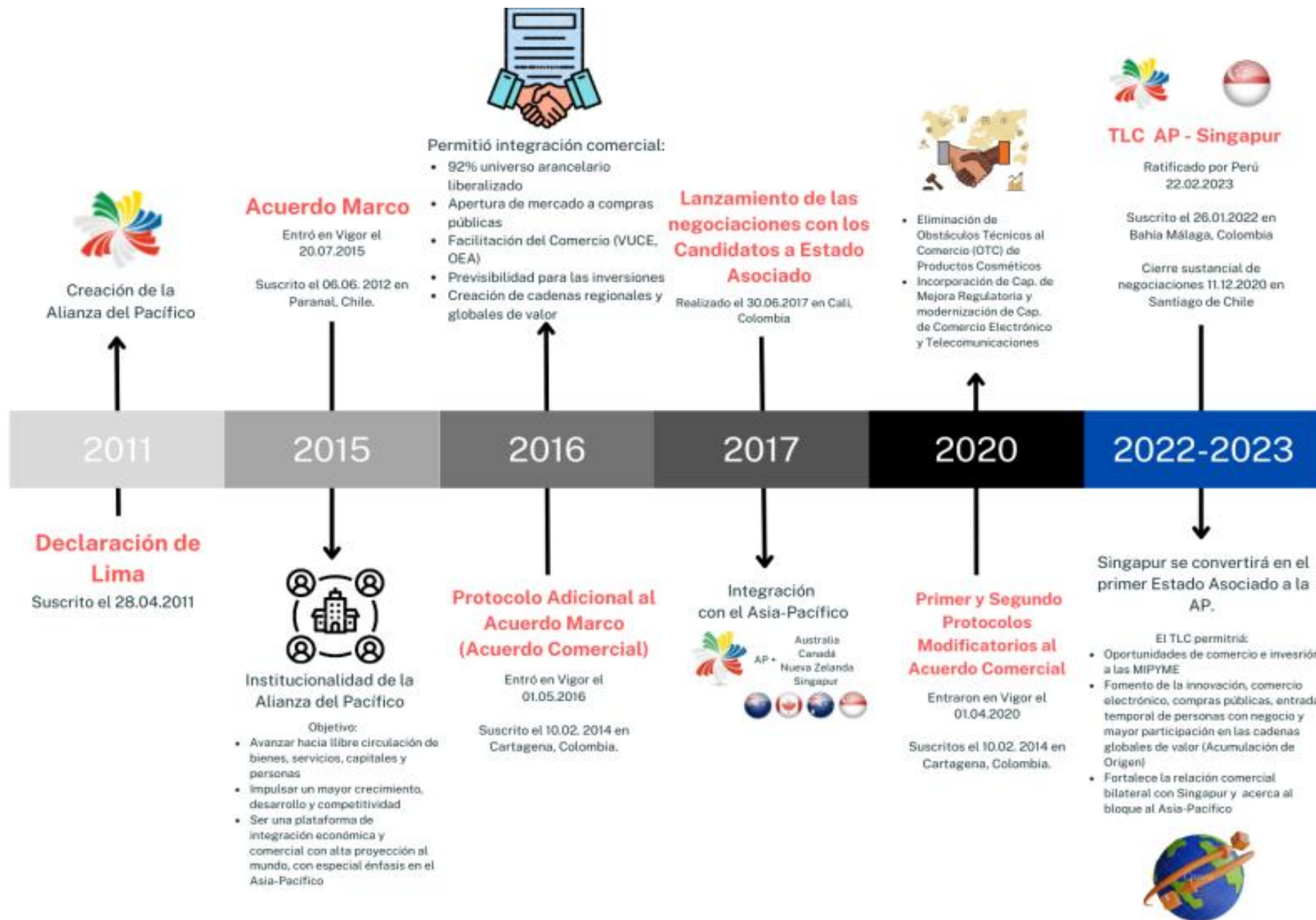


- **Más conectada y más emprendedora**: Mayor conectividad, enfocándonos en conectar digitalmente a nuestros ciudadanos y empresas brindando acceso a más información que permita a la región avanzar en innovación y competitividad. Promover los emprendimientos y facilitar el comercio.



- **Más ciudadana y mejor gestionada**: Mayor diálogo con la ciudadanía, consolidando el libre tránsito de la población dentro de los cuatro países, consiguiendo una identidad cultural ampliamente reconocida basada en valores, principios, costumbres y una visión común.

1. Logros e indicadores de interés en la AP



1. Logros e indicadores de interés en la AP

PYME



- Integración de Gremios PYME
- Estudio de Índice Políticas Públicas
- Fondo de Capital Emprendedor
- Plataforma de Digitalización de las MIPYME
- Red de Incubadoras Empresariales



Ciencia, Tecnología e Innovación



- Ecosistema de Ciencia, Tecnología de la Alianza del Pacífico (ECTIAP)
- Hoja de Ruta para promover la adopción de las tecnologías de la cuarta revolución (2022)
- Red de Emprendimiento Corporativo
- Red "Impactamos"

Encadenamientos Productivos



- Cierre de brechas de información entre clientes y proveedores
- Conexión entre empresarios
- Buenas prácticas en materia de encadenamientos productivos

1. Logros e indicadores de interés en la AP



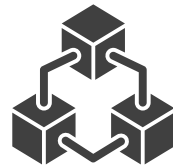
Convergencia Regulatoria



- Cosméticos
- Aseo Doméstico

- Suplementos Alimenticios
- Dispositivos Médicos

Economía Digital



- Avances en la implementación del Mercado Digital Regional (MDR)
- Diálogo Público-Privado para la implementación del MDR

- Coordinaciones con el Consejo de Ministros de Finanzas para las acciones de su competencia.

Turismo



- Macrorruedas de Turismo
- Herramienta de consulta homologada de estadísticas en turismo intrarregional

- Conciencia y Cultura Turística
- Inversiones en turismo

1. Logros e indicadores de interés en la AP

- Siete sedes de Embajadas compartidas (Argelia, Vietnam, Azerbaiyán, Ghana, Hungría, Marruecos y Singapur).
- Más de 180 actividades de promoción en exportaciones, inversión y turismo contando con más de 3500 participaciones de empresas exportadoras/receptivas.
- Supresión de visas de turismo y de negocios entre los 4 países.
- Programa de Vacaciones y Trabajo
- Suscripción de un Acuerdo de Asistencia Consular
- Voluntariado Juvenil
- Encuentro Ministerial sobre Empoderamiento Femenino
- Eventos: Mujeres y Fintech, Foros anuales de Cooperación Internacional de la Alianza del Pacífico, LAB4+, entre otros.

Otros logros



1. PYMES e Innovación



RED DE AGENCIAS PÚBLICAS DE INNOVACIÓN Y EMPRENDIMIENTO DE LA ALIANZA DEL PACÍFICO (*INNOVAP*)



RED DE ACELERADORAS DE NEGOCIOS AP (*ACELERAP*) para emprendimientos y empresas de base tecnológica.



RED DE INVERSIONISTAS (*INNVERAP*)

- Expansión de posibilidades de financiamiento para start-ups;
- Oportunidades de inversión transfronteriza.



Creación del Sello **EXPORTA FACIL AP** para reducir tiempos de entrega de envíos postales expresos y simplificación de tramites, apoyando el trabajo de las pymes de la región.



Creación del **Fondo de Capital Emprendedor de la Alianza del Pacífico**, con apoyo del **BID** para facilitar el financiamiento y la inversión en las *PYMES* y en los emprendimientos de la Alianza. Entre 2018 y 2020 se han beneficiado **8 empresas** de los 4 países (3 con presencia en Colombia).

1. Consejo Empresarial de la Alianza del Pacífico



El CEAP fue constituido el 29 de agosto de 2012 y está integrado por empresarios y gremios de los cuatro países. Sus principales funciones son:



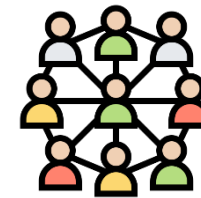
Promover la AP entre la comunidad empresarial de los países miembros y la comunidad empresarial mundial.



Dar sugerencias para mejorar los procesos de integración y cooperación económico comercial entre los 4 países.



Impulsar y sugerir visiones y acciones conjuntas hacia terceros mercados, particularmente hacia la región Asia-Pacífico.



Presentar recomendaciones a las asociaciones empresariales de los 4 países relacionadas con las áreas de cooperación.

Cada país tiene cinco miembros en su respectivo capítulo. En el caso del Perú los miembros del CEAP son: los presidentes de ADEX, la Cámara de Comercio de Lima, COMEX, Sociedad Nacional de Industrias y CONFIEP.

1. Otros logros de interés en la AP

 **Alianza del Pacífico**

BECAS

ALIANZA DEL PACÍFICO

XVI CONVOCATORIA 2025-2

POSTULACIONES ABIERTAS HASTA: **30 mayo*** 2025

Modalidades de formación dirigidas a **ESTUDIOS TÉCNICOS Y TECNOLÓGICOS**, estudios de **PREGRADO, DOCTORADO** y para estadía de **INVESTIGADORES Y DOCENTES INVITADOS.**

*El cierre de la convocatoria se efectuará según hora peruana



Alianza del
Pacífico

2

Relevancia económica y comercial de la Alianza del Pacífico

2. Eje económico de la AP



POBLACIÓN

239

MILLONES DE HABITANTES

Fuente: FMI



INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (IED)

**45% DEL TOTAL DE IED
QUE LLEGÓ A AMÉRICA
LATINA Y EL CARIBE EN
2021**

Fuente FMI



ATRAE

56 MILLONES

Fuente: SERNATUR, PROCOLOMBIA, SECTUR Y PROMPERÚ



ES LA 8^A ECONOMÍA DEL MUNDO,

**REPRESENTA EL 42.9%
DEL PIB DE AMÉRICA
LATINA Y EL CARIBE**

Fuente FMI



**CHILE, COLOMBIA,
MÉXICO Y PERÚ**

SON LAS ECONOMÍAS MÁS
COMPETITIVAS DE LA REGIÓN.

Fuente Banco Mundial – Doing Business 2021



US\$ 12,115
PBI per cápita

Fuente: FMI

2. Eje económico de la AP

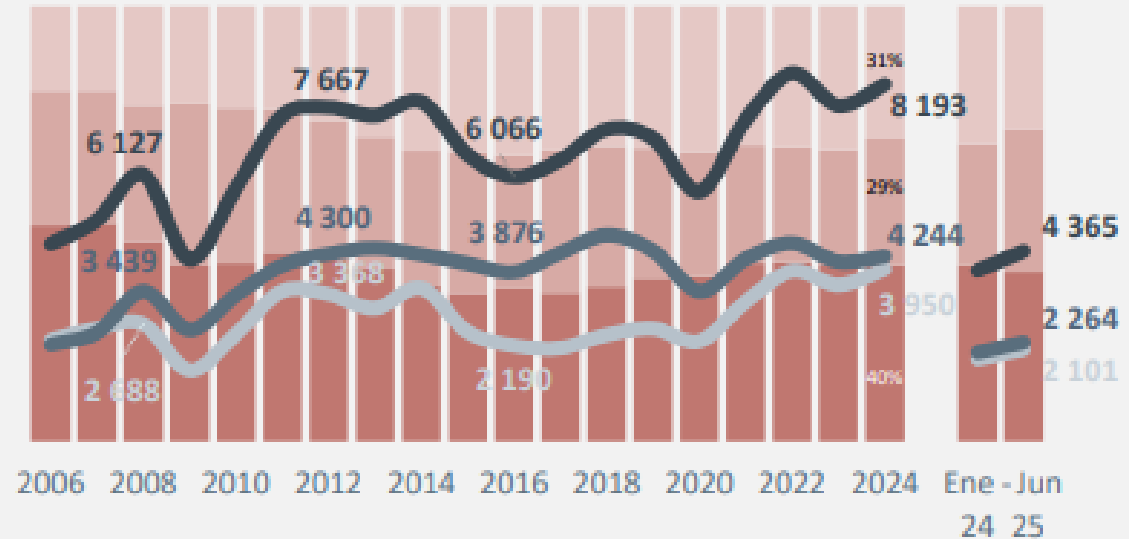
INDICADORES 2024: PAÍS - MUNDO

	AP	México	Colombia	Chile	Perú [1]
PBI nominal	US\$ MM	2 897	1 853	419	330
PBI per cápita (US\$)	US\$	12 115	14 007	7 943	16 440
PBI per cápita PPP	US\$	24 555	25 074	21 494	33 757
Población	Mil. Hab.	239	132	53	20
Crecimiento PBI % [2]	(2020 - 2024)	1,5	1,1	2,5	1,9
Inflación promedio %	(2020 - 2024)	5,7	5,4	6,9	6,2
Exportación de bienes FOB [3]	US\$ MM	844	618	50	102
-Extra bloque	US\$ MM	825	612	45	97
Importación de bienes CIF [3]	US\$ MM	835	636	64	80
-Extra bloque	US\$ MM	815	630	59	74
Comercio de bienes [3]	US\$ MM	1 678	1 254	114	181
-Extra bloque	US\$ MM	1 639	1 242	105	171
Apertura Comercial [4]	(% PBI)	56,6	67,7	27,2	54,9
Balanza comercial	US\$ MM	8,6	-18,5	-14,5	22,3
Crecimiento de comercio %	(2023 - 2024)	4,6	4,6	1,0	2,4
Aranzol NMF Aplicado %	Promedio simple	-	7,4	6,7	6,0
Índice de Competitividad Mund.	Puesto / 67*	-	55*	54*	42*

[1] En el caso de Perú se consideran las exportaciones embarcadas. [2] Para el crecimiento del PBI del bloque, se ponderó el crecimiento del PBI de los países por su participación en el PBI PPP en el bloque. [3] Incluye intra y extra comunitario. [4] Para el bloque, se considera como numerador el comercio extracomunitario.

Fuente: FMI (WEO abr 2025), BM, IGD (Ranking 2025), SUNAT, BCRP (Nota Semanal N° 6-2025), INE, DANE, Avances de CINE, Banco Central de México / Elaboración: MINCETUR-VMCE-DGIECE-DDPI

COMERCIO PERÚ - AP (Millones US\$, Part.%)



Part. % [1]	Perú - AP	2022	2023	2024	Ene-Jun 2024	2025	Var. %
48%	Exportación	3 904	3 583	3 950	1 882	2 101	11,6%
52%	Importación	4 543	4 119	4 244	2 032	2 264	11,4%
100%	Comercio	8 448	7 702	8 193	3 914	4 365	11,5%

Participación Comercio Perú - AP							
40%	Chile	41%	41%	40%	40%	39%	
31%	Colombia	26%	26%	29%	28%	33%	
29%	México	32%	33%	31%	32%	29%	

[1] últimas 12 meses (julio 2024 – junio 2025).

Fuente: SUNAT / Elaboración: MINCETUR-VMCE-DGIECE-DDPI.



Alianza del
Pacífico



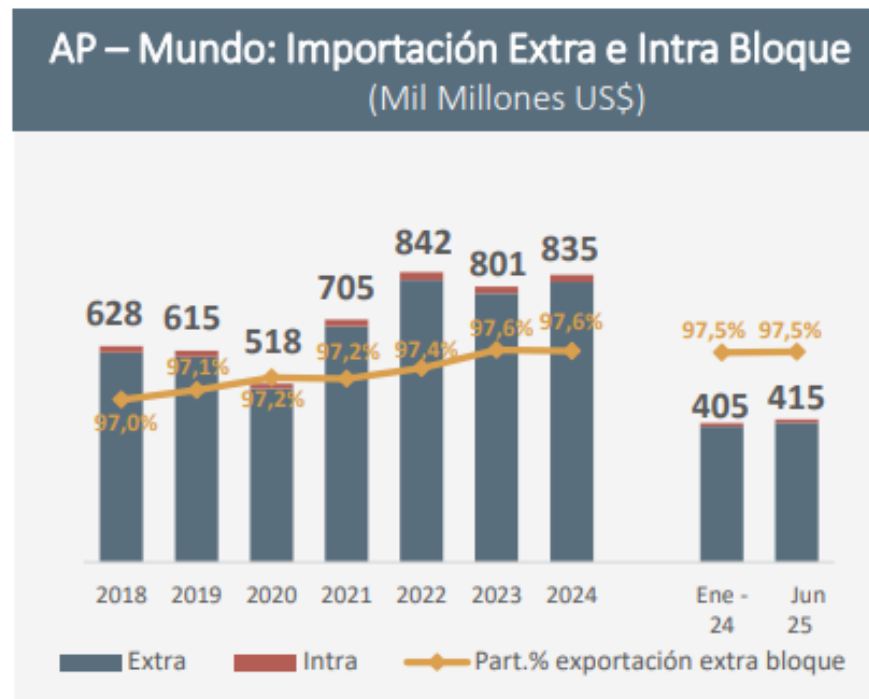
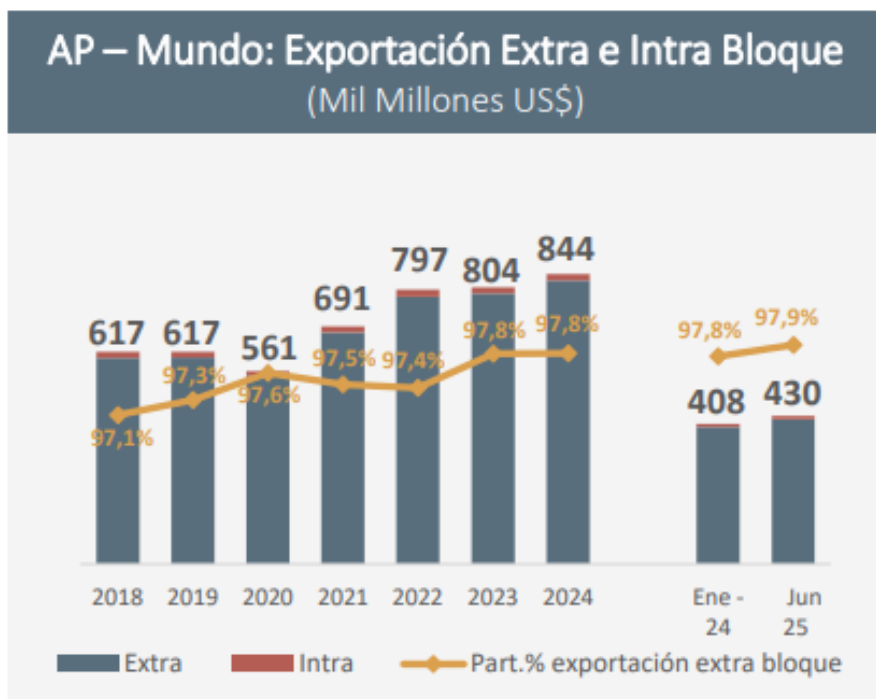
Oportunidades comerciales para el Perú



3. Exportaciones AP

Menos del 3% del comercio de bienes de la AP es intra-bloque

- En el 1º semestre de 2025, la exportación del bloque AP ascendió a US\$ 430 mil millones, cifra 5,6% mayor a la registrada en similar periodo del 2024 (US\$ 408 mil millones). El 2,1% de la exportación fue intra-bloque.
- En este mismo periodo, la importación de la AP ascendió a US\$ 415 mil millones, cifra 2,6% mayor a la registrada en similar periodo del año previo (US\$ 405 mil millones). El 2,5% de la importación fue intra-bloque.



3. Exportaciones peruanas a los países miembros de la AP

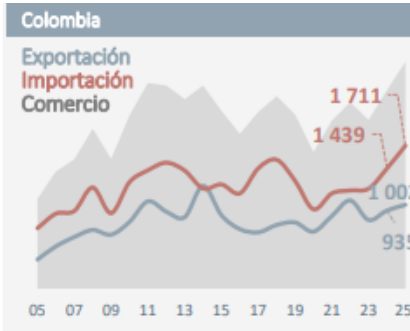
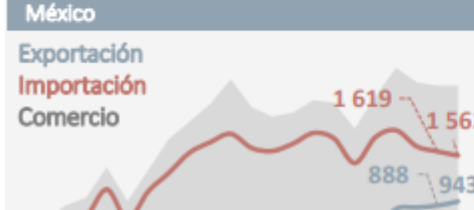
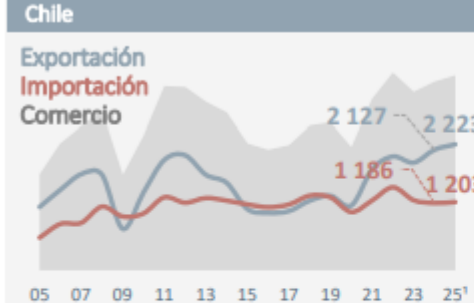
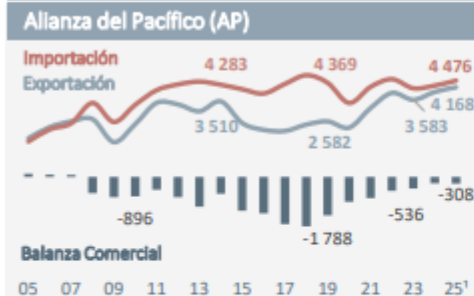
El comercio Perú-AP creció 11,5% en el 1º semestre de 2025

Perú-Alianza del Pacífico: Comercio según Principales Sectores (Millones US\$ FOB)										
Part. % [1]	Flujo comercial	2020	2021	2022	2023	2024	Var. % 24/23	Enero-Junio 2024 2025		Var. % 25/24
100,0%	Comercio	5 727	7 382	8 448	7 702	8 193	6,4%	3 914	4 365	11,5%
48,2%	Exportación	2 290	3 200	3 904	3 583	3 950	10,2%	1 882	2 101	11,6%
51,8%	Importación	3 438	4 182	4 543	4 119	4 244	3,0%	2 032	2 264	11,4%
22,2%	Químico [2]	1 634	1 894	2 143	1 796	1 888	5,1%	919	948	3,1%
7,3%	Exportación	474	543	712	587	616	5,0%	292	311	6,6%
14,8%	Importación	1 160	1 350	1 430	1 210	1 272	5,2%	628	637	1,5%
22,0%	Agropecuario [3]	1 116	1 315	1 532	1 582	1 792	13,2%	813	925	13,9%
14,6%	Exportación	570	736	942	984	1 152	17,1%	502	614	22,3%
7,4%	Importación	546	578	590	598	640	6,9%	310	311	0,2%
16,8%	Minería [4]	517	789	1 177	935	1 206	29,0%	552	800	44,7%
10,3%	Exportación	453	734	891	792	861	8,7%	426	456	7,1%
6,5%	Importación	64	55	287	143	345	142,0%	127	343	171,0%
16,8%	Metal Mecánico	1 204	1 558	1 420	1 515	1 429	-5,7%	667	688	3,1%
2,9%	Exportación	149	197	216	242	237	-1,9%	98	116	18,4%
13,8%	Importación	1 055	1 361	1 204	1 273	1 192	-6,4%	570	573	0,5%
6,3%	Sidero-Metalúrgico	368	680	782	579	550	-5,0%	313	304	-2,9%
4,7%	Exportación	188	391	370	312	358	14,7%	200	245	22,4%
1,6%	Importación	180	288	412	267	192	-28,1%	113	59	-47,8%
15,9%	Otros	888	1 147	1 393	1 294	1 328	2,6%	649	700	7,8%
	Saldo comercial	-1 148	-983	-639	-536	-294	-45,0%	-149	-163	9,1%

3. Exportaciones peruanas a los países miembros de la AP

Perú-Alianza del Pacífico: Intercambio Comercial (Millones US\$ FOB)

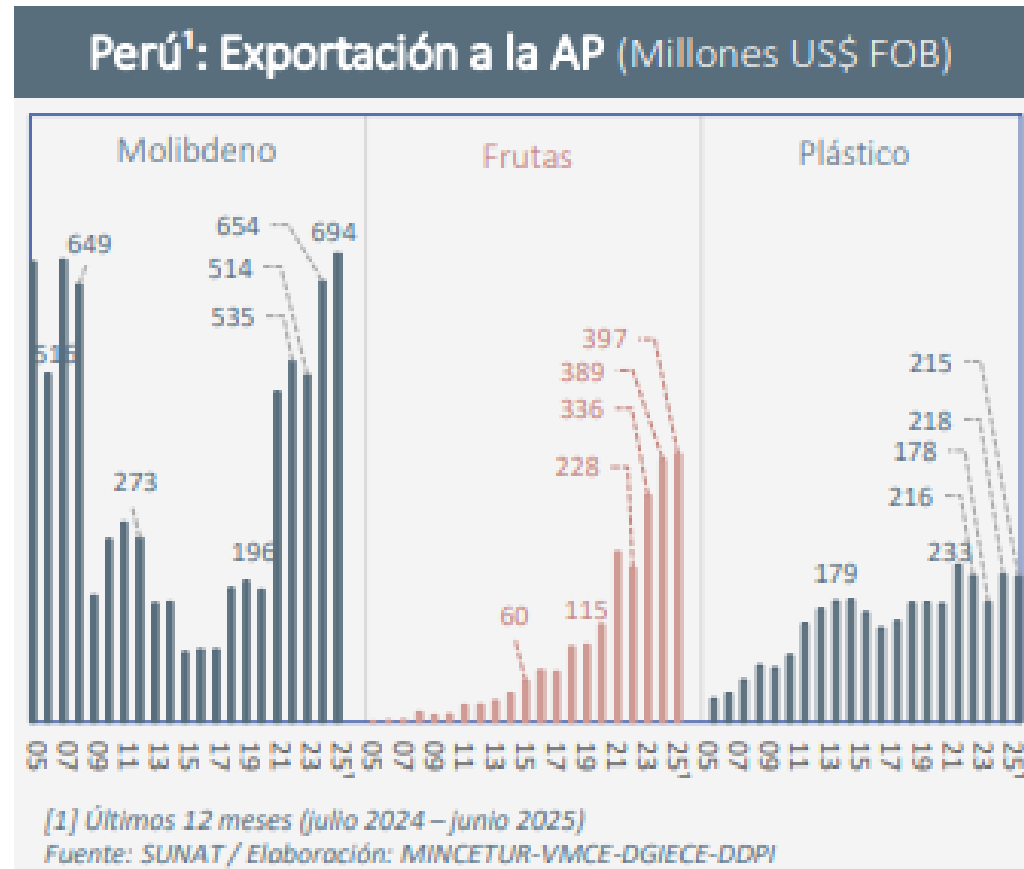
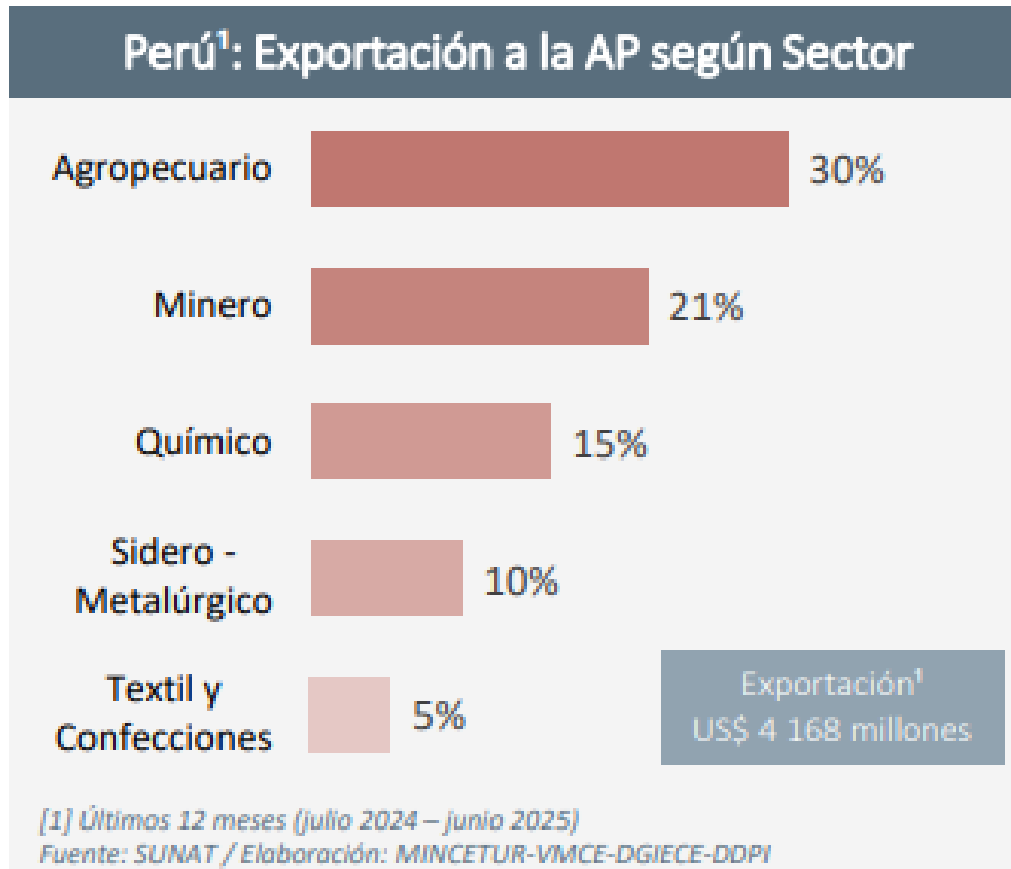
Alianza del Pacífico (AP)		Part. % [1]	Operación	2023	2024	Var. % 24/23	Enero-Junio 2024	2025	Var. % 25/24
Importación		100%	Exportación (+)	3 583	3 950	10,2%	1 882	2 101	11,6%
Exportación		17%	Molibdeno	514	654	27,3%	321	361	12,4%
		10%	Fruta	336	389	15,7%	186	194	4,3%
		4%	- Uva	155	163	5,2%	63	74	16,3%
		2%	- Palta [2]	102	123	20,7%	85	57	-33,2%
		5%	Plástico	178	218	22,8%	109	105	-3,4%
		4%	- Manufacturas	156	190	21,9%	95	91	-4,1%
		1%	- Polímeros	18	25	43,1%	12	12	2,2%
		5%	Alambre de cobre refinado	160	194	21,0%	113	130	14,4%
		5%	Cacao y derivados	46	136	195,9%	42	108	155,5%
		4%	Hortalizas	160	172	7,1%	73	72	-1,5%
		3%	Acetate de palma y derivados	137	134	-2,8%	51	48	-5,9%
		3%	Jet fuel	122	135	10,2%	71	67	-5,9%
		3%	Ácido sulfúrico	141	117	-17,5%	54	58	6,5%
		3%	Productos de acero	114	96	-15,6%	52	64	24,3%
		2%	Tejidos	67	84	26,2%	38	51	34,5%
		2%	Acetate de pescado	26	106	306,9%	49	28	-43,6%
		1%	Colorantes naturales	22	25	12,6%	10	24	153,2%
		28%	Tradicional	959	1 129	17,6%	558	583	4,5%
		72%	No Tradicional	2 624	2 821	7,5%	1 325	1 518	14,6%
100% Importación (-)		100%	Importación (-)	4 119	4 244	3,0%	2 032	2 264	11,4%
		11%	Oro	2	263	11150,6%	85	294	246,9%
		6%	Plástico	262	263	0,5%	130	121	-6,9%
		3%	- Manufacturas	126	126	-0,4%	59	66	12,0%
		2%	- Polímeros	117	118	0,9%	60	46	-22,3%
		3%	Tecnología informática	151	140	-7,7%	55	65	18,3%
		3%	Papel y cartón	115	122	6,6%	58	67	16,8%
		3%	Preparaciones capilares	112	127	13,8%	61	60	-0,3%
		3%	Vehículos	166	143	-14,0%	74	57	-22,9%
		3%	Televisores	138	132	-4,2%	63	51	-17,6%
		2%	Productos de acero	255	150	-41,0%	100	49	-50,7%
			Saldo Comercial	-536	-294	-45,0%	-149	-163	9,1%
			Intercambio Comercial	7 702	8 193	6,4%	3 914	4 365	11,5%
100% Exportación (+)		100%	Exportación (+)	1 900	2 127	12,0%	1 021	1 116	9,4%
		31%	Molibdeno	512	654	27,7%	321	361	12,4%
		7%	Fruta	146	169	15,6%	104	80	-22,8%
		5%	Ácido sulfúrico	141	117	-17,5%	54	58	6,5%
		4%	Cacao y derivados	20	69	235,8%	22	43	97,9%
		4%	Manufacturas plásticas	71	85	19,8%	38	41	9,1%
		4%	Acetate de pescado	24	102	320,3%	48	27	-43,6%
		3%	Productos de acero	62	49	-21,3%	19	44	136,5%
		2%	Jet Fuel	52	58	13,1%	35	22	-36,6%
		100%	Importación (-)	1 236	1 186	-4,0%	562	578	2,9%
		7%	Plástico	77	84	9,2%	37	43	16,0%
		7%	Forestal	61	70	14,0%	28	39	40,6%
		5%	Productos de acero	208	108	-48,2%	77	29	-62,3%
		5%	Fruta	69	58	-16,7%	25	22	-11,7%
			Saldo Comercial	664	941	41,7%	459	538	17,2%
			Intercambio Comercial	3 135	3 313	5,7%	1 583	1 695	7,1%
100% Exportación (+)		100%	Exportación (+)	862	888	2,9%	416	472	13,4%
		21%	Fruta	155	175	13,0%	71	95	33,6%
		15%	- Uva	129	133	2,9%	59	66	11,0%
		10%	Hortalizas	95	107	12,1%	47	39	-16,7%
		7%	- Añes y pimientos	78	74	-5,1%	45	37	-16,7%
		9%	Cacao en grano	18	49	167,0%	15	50	227,6%
		4%	Manufacturas de plástico	42	46	9,3%	27	23	-15,8%
		4%	Acetate de palma y derivados	54	44	-18,9%	22	19	-16,1%
		100%	Importación (-)	1 687	1 619	-4,0%	829	773	-6,8%
		8%	Vehículos	160	134	-16,1%	70	54	-23,4%



Colombia		2023	2024	Var. %	Enero-Junio 2024	2025	Var. %		
100% Exportación (+)		821	935	13,8%	446	513	15,1%		
		17%	Alambre de cobre refinado	145	176	21,6%	103	99	-3,7%
		8%	Plástico	58	80	38,9%	40	38	-5,0%
		8%	Tejidos	45	67	50,1%	31	41	33,5%
		5%	Frutas	35	45	28,3%	11	19	71,7%
		5%	Jet fuel	30	35	18,0%	17	32	88,9%
		4%	Acetate de palma y derivados	46	43	-7,2%	6	6	-6,2%
		4%	Hortalizas	34	36	6,1%	15	21	42,4%
		4%	Galleta	37	35	-5,2%	16	21	30,0%
		4%	Zinc [3]	38	30	-20,2%	15	22	46,8%
		3%	Frascos de vidrio	22	28	27,3%	14	15	2,3%
		2%	Productos de acero	42	37	-12,2%	26	13	-49,8%
100% Importación (-)		1 197	1 439	20,3%	641	913	42,5%		
		27%	Oro	2	263	11148,7%	85	287	238,7%
		7%	Crudo de petróleo	92	53	-42,3%	-	75	-
		5%	Plástico	98	97	-1,0%	50	40	-19,4%
		4%	Papel y cartón	47	60	26,5%	31	32	3,4%
		3%	Medicamentos	57	48	-15,2%	24	25	2,6%
			Saldo Comercial	-375	-504	-34,3%	-195	-400	105,1%
			Intercambio Comercial	2 018	2 374	17,6%	1 086	1 426	31,3%

[1] Últimos 12 meses (julio 2024 - junio 2025). [2] Incluye fresca y congelada. [3] Incluye concentrado y refinado.

3. Exportaciones peruanas a los países miembros de la AP



3. Exportaciones peruanas a los países miembros de la AP

El 53% de lo exportado a la AP es destinado a Chile

- El 5,1% de la exportación peruana se destinó a socios de la AP. En el bloque, el 1º destino es Chile (53% del total), seguido por Colombia (24%) y México (23%).
- Como bloque la AP es el 3º mayor mercado de nuestra agroexportación¹, con 9% de las agroexportaciones peruanas. El sector concentra 30% de las exportaciones peruanas a la AP.
- México es el 1º destino dentro del bloque, destacando ajíes y pimientos (96% del total), uva (80%) y cacao y derivados (48%). Chile destaca en la palta (91%) y aceite de palma (36%).
- El 2% de los minerales que el Perú exportó al mundo se destinaron a la AP. Los minerales explican el 21% de las ventas al bloque, los cuales son destinados principalmente a Chile (90%).
- El molibdeno es el 1º mineral exportado a la AP, siendo destinado en su totalidad a Chile, asimismo el 88% del cobre se destina a este país, mientras que, el 47% del zinc es dirigido a Colombia.
- La AP es el 1º mercado de las exportaciones peruanas de productos químicos, absorbiendo el 34% de los despachos totales. El ácido sulfúrico es destinado exclusivamente a Chile.

Perú: Exportaciones a la AP						
Part.% [1]	Sectores (Millones US\$)	AP [1]	Chile	Colombia	México	Total
30%	Agropecuario [2]	1 264	37%	24%	39%	100%
10%	Fruta	397	37%	13%	50%	100%
4%	- Uva	173	0,5%	19%	80%	100%
2%	- Palta [3]	96	91%	3%	6%	100%
5%	Cacao y derivados	202	45%	7%	48%	100%
3%	Aceite de palma	131	36%	33%	31%	100%
2%	Galleta	72	43%	55%	2%	100%
2%	Ajíes y pimientos	66	3%	1%	96%	100%
1%	Café sin tostar	61	5%	61%	34%	100%
1%	Colorantes naturales	40	22%	17%	62%	100%
21%	Minero [4]	891	90%	4%	6%	100%
17%	Molibdeno	694	100%	-	-	100%
1%	Zinc concentrado	54	35%	47%	17%	100%
1%	Cobre	45	88%	0%	12%	100%
15%	Químico [5]	635	58%	26%	16%	100%
5%	Plástico	215	43%	36%	21%	100%
3%	Acido sulfúrico	120	100%	-	-	100%
1%	Neumáticos	37	10%	14%	76%	100%
10%	Sidero-Metalúrgico	403	18%	54%	28%	100%
5%	Alambre de cobre ref.	211	3%	82%	15%	100%
1%	Acero largo	38	56%	40%	4%	100%
5%	Textil y Confecciones	213	35%	49%	16%	100%
2%	Tejidos	97	12%	79%	9%	100%
2%	Prendas de vestir	75	53%	25%	22%	100%
1%	Materias textiles	30	63%	17%	21%	100%
4%	Hidrocarburos	155	41%	37%	22%	100%
3%	Jet fuel	131	35%	38%	27%	100%
15%	Resto	606	63%	19%	18%	100%
100%	Exportaciones	4 168	53%	24%	23%	100%
72%	No Tradicional	3 014	44%	28%	28%	100%
28%	Tradicional	1 154	79%	13%	8%	100%

[1] Últimos 12 meses (julio 2024 - junio 2025). [2] Inc. químicos derivados del agro, que fueron descontados del sector químico. [3] Inc. fresca y congelada. [4] Inc. minería metálica y no metálica. [5] Inc. base para bebidas.

3. Importaciones peruanas a los países miembros de la AP

El 38% de lo importado desde la AP proviene de Colombia

- El 8% de la importación peruana proviene de socios de la AP. En el bloque, el 1º proveedor de Perú es Colombia (38%), seguido por México (35%) y Chile (27%).
- La AP es el 4º mayor proveedor de productos químicos¹ de Perú, representando el 13% de las compras. El sector concentra en 29% de las compras peruanas desde la AP.
- Las preparaciones capilares se importan desde México (65%); mientras las manufacturas plásticas desde Chile (41%). Los demás bienes son importados principalmente desde Colombia.
- La AP es el 5º principal proveedor de bienes metal mecánicos² de Perú (6%). El sector concentra 27% de las compras desde la AP, destacando los vehículos y televisores (provistos por México).
- La AP es el 3º principal proveedor agropecuario³ de Perú (10%), sector que representa el 14% de las compras desde AP. En el bloque, Chile es nuestro mayor proveedor de productos del agro (43%).
- Las frutas y el alimento balanceado son importados principalmente desde Chile (92% y 79% respectivamente); mientras que la cerveza de malta se compra a México (100%).

Perú: Importaciones desde la AP						
Part.% [1]	Sectores (Millones US\$)	AP [1]	Colombia	México	Chile	Total
29%	Químico [2]	1282	41%	34%	26%	100%
3%	Manufacturas de plástico	133	37%	23%	41%	100%
3%	Preparaciones capilares	127	35%	65%	1%	100%
2%	Polímeros	104	27%	43%	30%	100%
2%	Medicamentos	99	50%	37%	14%	100%
1%	Jabón	56	90%	9%	1%	100%
1%	Detergente	54	82%	18%	1%	100%
27%	Metal Mecánico	1195	12%	68%	20%	100%
3%	Vehículos	126	4%	94%	3%	100%
3%	Televisores	121	2%	98%	0%	100%
2%	CPU	86	0%	100%	0%	100%
2%	Tractores	82	3%	97%	-	100%
1%	Refrigeradoras	28	44%	56%	-	100%
14%	Agropecuario [3]	640	27%	30%	43%	100%
1%	Fruta	59	4%	4%	92%	100%
1%	- Manzanas frescas	23	-	-	100%	100%
1%	Alimento balanceado	46	12%	9%	79%	100%
1%	Cerveza de malta	27	0%	100%	0%	100%
1%	Hortalizas	24	16%	61%	22%	100%
13%	Minero [4]	562	88%	4%	8%	100%
11%	Oro	472	98%	0%	2%	100%
1%	Cobre	26	6%	0%	94%	100%
6%	Maderas y Papeles	267	38%	7%	56%	100%
3%	Papel y cartón	132	46%	6%	48%	100%
12%	Resto	531	52%	17%	32%	100%
0%	Acero largo	16	0%	22%	78%	100%
100%	Importaciones	4 476	38%	35%	27%	100%
47%	Insumo	2 104	47%	18%	35%	100%
36%	Consumo	1 590	39%	44%	17%	100%
17%	Capital	781	12%	63%	25%	100%

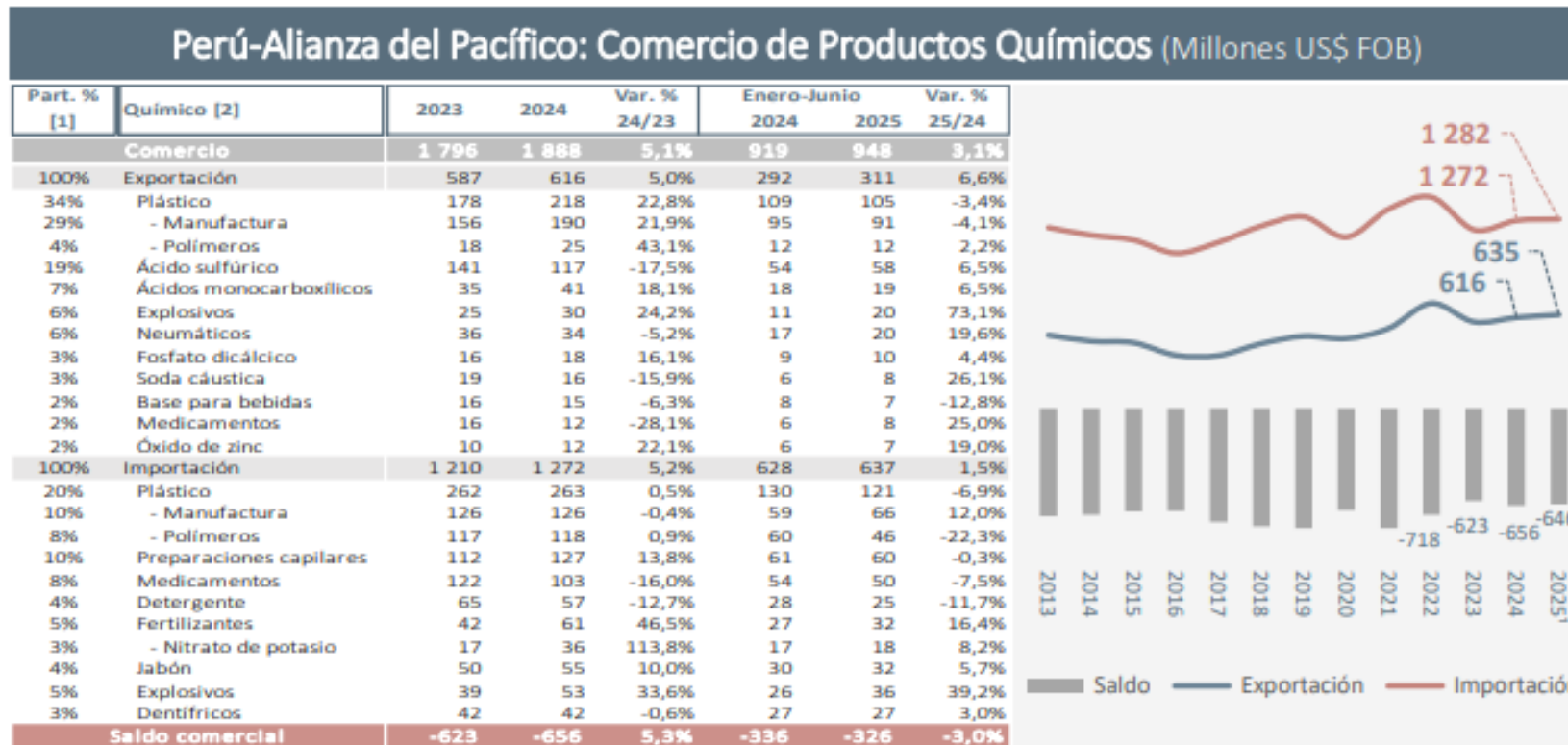
[1] Últimos 12 meses (julio 2024 - junio 2025). [2] Inc. base para bebidas. [3] Inc. químicos derivados del agro, que fueron descontados del sector químico. [4] Inc. minería metálica y no metálica.
Fuente: SUNAT/Elaboración: MINCETUR - VMCE - DGIECE-DDPI

1. Tras China (29% del total), EEUU (16%) y la UE (14%).

3. Exportaciones peruanas a los países miembros de la AP

Valor del comercio de químicos aumentó 3,1% en el 1º semestre de 2025

- El comercio químico Perú-AP se incrementó 3,1% en el 1º semestre de 2025, gracias al crecimiento conjunto de las exportaciones (+6,6%) e importaciones (+1,5%). El saldo comercial químico Perú – AP fue deficitario, totalizando US\$ 326 millones.
- Aumentaron, principalmente, las exportaciones de explosivos (+73,1%) y ácido sulfúrico (+6,5%). Por otro lado, crecieron las importaciones de fertilizantes (+16,4%), especialmente de nitrato de potasio (+8,2%), además de explosivos (+39,2%).

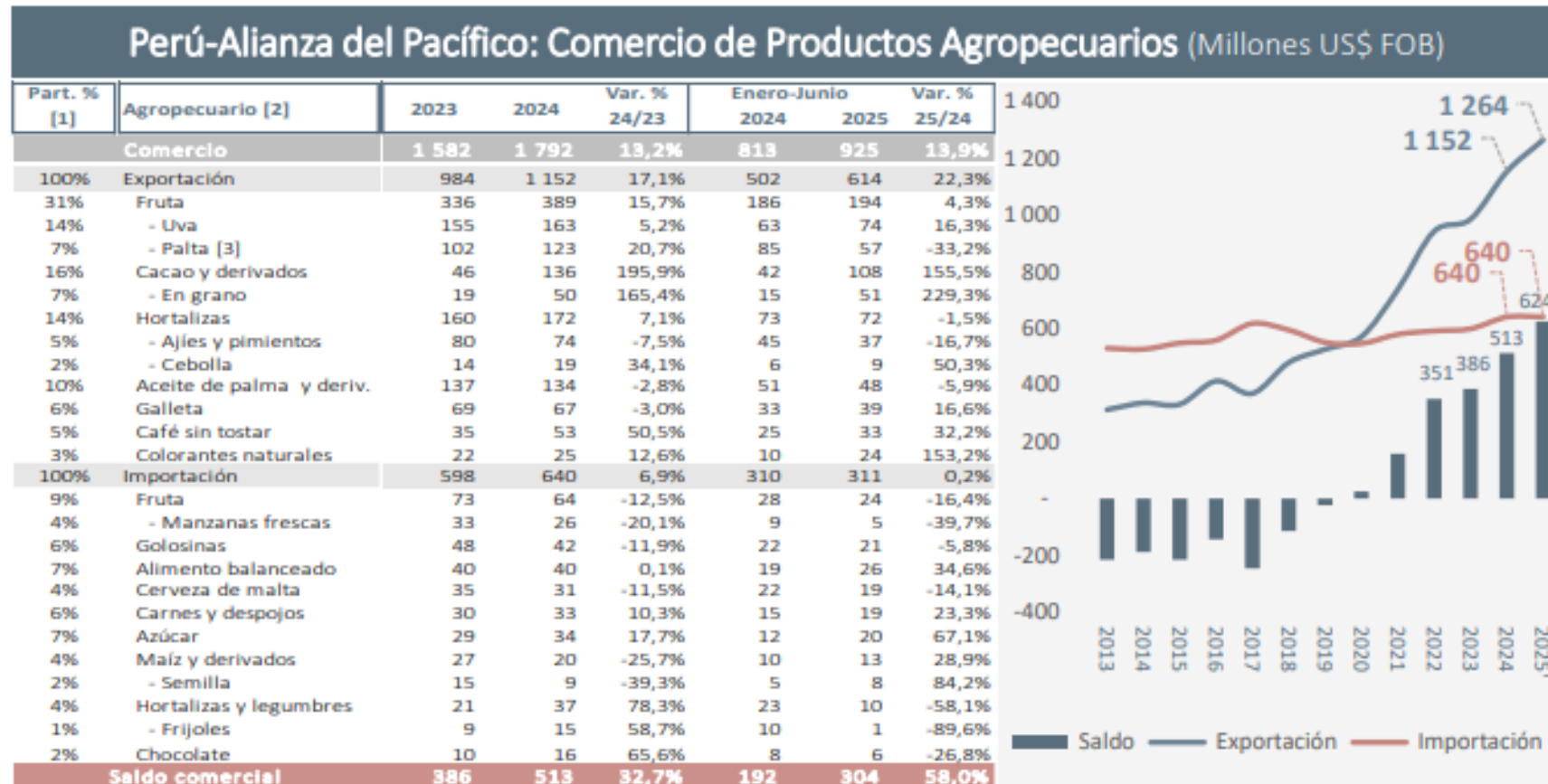


[1] Últimos 12 meses (Julio 2024 - Junio 2025). [2] Incluye base para bebidas/ No incluye químicos derivados del agro.
Fuente: SUNAT / Elaboración: MINCETUR - VMCE - DGIECE - DDP

3. Exportaciones peruanas a los países miembros de la AP

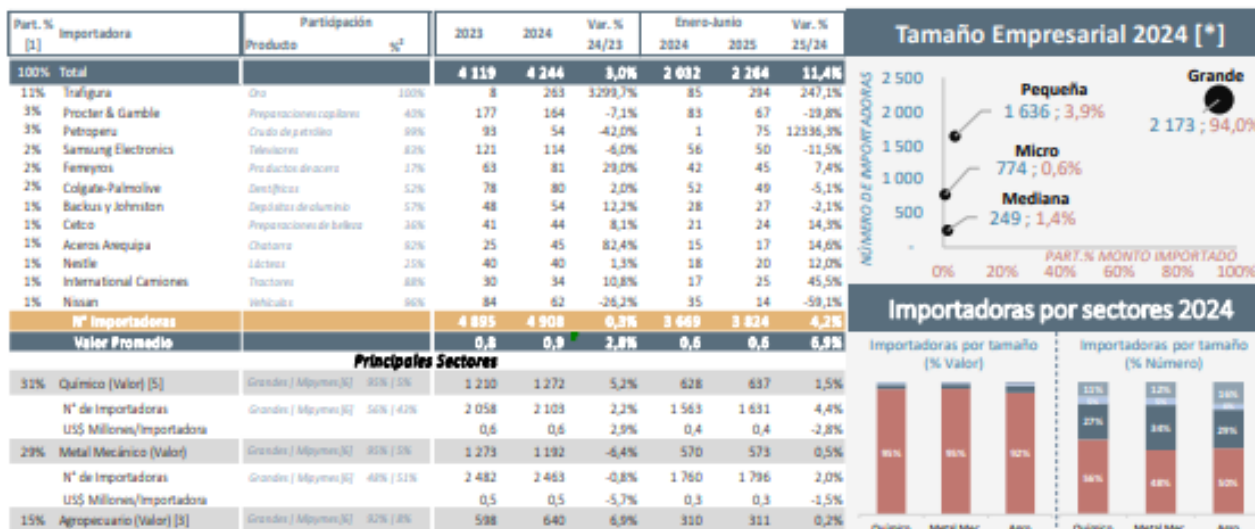
Valor del comercio agropecuario creció 13,9% en el 1º semestre de 2025

- En el 1º semestre de 2025, el comercio agropecuario con la AP creció 13,9% ascendiendo a US\$ 925 millones, explicado, principalmente, por el aumento de las exportaciones (+22,3%). El saldo comercial fue superavitario a favor de Perú y totalizó US\$ 304 millones.
- Aumentaron las ventas de cacao y derivados (+155,5%: en grano), colorantes naturales (+153,2%), café sin tostar (+32,2%) y frutas (+4,3%: uva). Por su parte, crecieron las compras de alimento balanceado (+34,6%), azúcar (+67,1%), y maíz y derivados (+28,9%).



[1] Últimos 12 meses (julio 2024 - junio 2025). [2] Incluye químicas derivadas del agro. [3] Incluye fresca y congelada.

3. Exportaciones peruanas a los países miembros de la AP



3. ¿Cómo negociar con Colombia?



- ❑ En Colombia no existe la figura del Agente Comercial, los productos extranjeros son distribuidos por Distribuidores-Importadores.
- ❑ El empresariado colombiano es una sociedad muy cerrada, es por ello que se recomienda de contactos personales para el éxito comercial con este país.
- ❑ Es necesario crear un ambiente de distinción y confianza, antes de hablar de negocios, ganarse la confianza del empresario es la clave de éxito.
- ❑ Los colombianos son muy susceptibles a los tonos de voz elevados, es por ello que se recomienda hablar en voz baja y no actuar con ningún comportamiento brusco y cuidar las expresiones a utilizar.
- ❑ En este país se utiliza mucho los anglicismos en su lenguaje comercial, es por ello que no estaría mal visto utilizar catálogos en inglés, por el contrario, da mayor realce a la imagen de su empresa.
- ❑ Cuando se firma un contrato de compra venta, distribución o representación, debe llevarse a una notaría para su registro de autenticación.
- ❑ En la etapa de negociación, se debe tratar de negociar directamente al más alto nivel, los empresarios colombianos consideran que tratan con personas y no con empresas. Las negociaciones son lentas y muestran mucho interés por recibir ofertas
- ❑ Las tarjetas de visita se deben intercambiar después de las presentaciones.

Fuente: SANTANDER

3. Oportunidades Comerciales - Colombia

Sector Agro	Sector Pesca	Sector Manufactura Diversas	Sector Textil	Sector Servicios
<ol style="list-style-type: none"> 1. Frijol Castilla. 2. Maíz dulce congelado. 3. Ajos frescos. 4. Preparaciones para la alimentación de animales. 5. Pasta de tomate. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Conservas de atún. 2. Porciones de perico congelado. 3. Conservas de anchoveta. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Baldosas y losas para pavimentos. 2. Bolas y artículos similares para molinos, de hierro o acero. 3. Plomo en bruto. 4. Máquinas de sondeo o perforación. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tejidos de punto por urdimbre. 2. Tejidos de fibras sintéticas. 3. Camisas, blusas y blusas camiseras de punto de algodón. 4. Camisas de punto de algodón para hombres y niños 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Software especializado y desarrollo a la medida. 2. Franquicias gastronómicas. 3. Marketing digital. 4. Diseño.



Fuente: MINCETUR

3. ¿Cómo negociar con Chile?

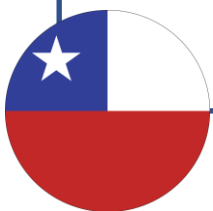


- ❑ El contacto o acercamiento no debe ser directo sino a través de intermediarios, para ello el contacto previo con cámaras de comercio u asociaciones de productores permite un mejor primer acercamiento con el sector empresarial chileno.
- ❑ En la primera reunión, la cual debe darse con los niveles directivos, debe girar en torno a temas muy generales acerca de la actividad empresarial de ambas empresas. La puntualidad es una variable muy apreciada por el empresariado de este país.
- ❑ La toma de decisiones está muy jerarquizada.
- ❑ La primera visita debe realizarse al máximo nivel directivo, aunque las negociaciones se realicen con ejecutivos de nivel medio. Hay que establecer las citas con dos semanas de anticipación.
- ❑ Una vez en el país reconfirmar el día y la hora. Se recomienda mantener una actitud cordial y educada con las secretarías, ya que tienen un rol muy importante a la hora de establecer citas con los directivos.
- ❑ El empresario chileno negocia a un ritmo lento pero seguro; ellos no buscan acuerdos globales, por el contrario, negocian punto por punto. Además no se dejan presionar con tácticas agresivas, para obtener acuerdos.
- ❑ Muy buenos temas de conversación para ellos son el fútbol, su historia y literatura, puede darse como parte de una cita a media mañana.
- ❑ Es costumbre que esta culmine con un almuerzo, y no es parte de su idiosincrasia recibir obsequios en las relaciones de negocios.

Fuente: SANTANDER

3. Oportunidades Comerciales - Chile

Sector Agro	Sector Pesca	Sector Manufactura Diversas	Sector Textil	Sector Servicios
<ol style="list-style-type: none">1. Palmitos en conserva.2. Aceitunas en conserva.3. Maíz dulce congelado.4. Preparaciones para la alimentación de animales acuícolas.5. Cacao en polvo sin adición de azúcar	<ol style="list-style-type: none">1. Preparaciones y conservas de sardinas, de jurel.2. Algas secas.3. Preparaciones y conservas de atún, de bonito.4. Erizos de mar congelados.	<ol style="list-style-type: none">1. Bolas y artículos similares para molinos, de hierro o acero.2. Baldosas y losas para pavimentos.3. Fosfato di cálcico.4. Partes de máquinas y aparatos para preparar y trabajar materias minerales.	<ol style="list-style-type: none">1. Camisones y pijamas de punto de algodón para hombres.2. T-shirts y camisetas de punto de materia textil.3. Prendas y accesorios de vestir de punto de algodón.4. Prendas de vestir especiales para usos específicos.6. Suéteres "jersey", "pullovers", cardigans, chalecos.7. Camisas de punto de algodón para hombres o niños.8. Mantas de algodón.	<ol style="list-style-type: none">1. Servicios a la minería.2. Software a la medida.



3. ¿Cómo negociar con México?



- ❑ Las reuniones se deben solicitar al menos con un mes de antelación, esto ayudará además a conocer mejor la empresa con la que se va a tratar y contar con información comercial y financiera de la otra parte.
- ❑ Hay que prepararse para este primer encuentro porque la primera reunión es esencial, hay que dar la mejor imagen, credibilidad, confianza y aprovechar cada momento.
- ❑ Al ir a la reunión hay que ir puntual, aún teniendo en cuenta que la otra parte puede retrasarse. Si esto es así se pueden aprovechar esos momentos para preparar lo que se va a decir. Al saludar, hay que tener en cuenta el nombre de la persona y el cargo, dar la mano a todas las personas y mantener el contacto visual (en su justa medida).
- ❑ La educación y cortesía son aspectos muy a tener en cuenta, sobre todo con personas mayores. Por eso mismo, es importante cuidar los modales en todo momento, además de ser claro y transparente.
- ❑ Después de saludar, se puede dar una tarjeta de visita a la otra parte, utilizando en ella además de datos de contacto datos académicos. El título es clave, por lo que al saludar se hará también con el título, pero cuando la relación se hace más fuerte basta con el apretón de manos, abrazo y nombre de pila.
- ❑ Después de finalizada la reunión de negocios, hay que dejar constar por escrito todo aquello que se haya acordado. Si no queda claro algo, se debe aclarar con la otra parte.
- ❑ Es recomendable que si se hacen negocios con mexicanos se visite con frecuencia a la otra parte, al menos 2 o 3 veces al año. Porque para los mexicanos es importante la confianza y proximidad de sus colaboradores

3. Oportunidades Comerciales – México

Sector Agro	Sector Pesca	Sector Manufactura Diversas	Sector Textil	Sector Servicios
<ol style="list-style-type: none"> 1. Semillas y hortalizas para siembra. 2. Frijoles secos y/o desvainados. 3. Capsicum. 4. Mucílagos de tara y espesativos vegetales. 5. Yema de huevo fresco. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Conservas de anchoveta. 2. Filetes frescos o congelados de trucha. 3. Filetes de anguila congelado. 4. Preparaciones y conservas de atún, de bonito. 5. Porciones de perico congelado. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Cables, trenzas y artículos similares de cobre. 2. Policloruro de vinilo en formas primarias. 3. Explosivos preparados. 4. Llaves para candados, cerraduras, cerrojos. 5. Lacas y colorantes. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Cordeles, cuerdas y cordajes. 2. Camisas, blusas y blusas camiseras de fibras sintéticas. 3. Redes de mallas anudadas, confeccionadas para la pesca. 4. Camisas, blusas, blusas camiseras de punto de algodón. 5. Camisas de punto de fibras sintéticas . 6. T-shirts y camisetas de punto de algodón. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Servicios a la minería. 2. Software especializado y desarrollo a la medida. 3. Animación 2D y 3D para corporativos. 4. Servicios editoriales.



Fuente: MINCETUR

3. El valor agregado en los países de la AP



Quinoa Blanca
Chile
US\$5.63



Aceite de palta
Colombia
US\$8.95



Barra energética de quinua y arándanos
Chile
US\$4.00



Aderezo de ensalada de almendras y
arándanos glaseados
México
US\$2.83



Cerveza a base de café y chocolate
Colombia
US\$3.27



Salsa de ruschetta con palmito, espárragos y almendras
Chile
US\$2.86



Helado de palta y maracuyá
México
US\$5.46



Shampoo a base de arándanos
Colombia
US\$3.83



Alianza del
Pacífico

4

Desafíos en la Alianza del Pacífico

4. Desafíos en la AP

Ampliar oportunidades con la región del Asia Pacífico

Fortalecimiento de las PYMES en la internacionalización

Integración y desarrollo de nuevas cadenas regionales y globales de valor

Desafíos que suponen nuevos miembros plenos, asociados y observadores.

Impulsar el comercio intraregional

Más allá del 100% de liberalización del comercio

Recesión económica

Relevancia de gobiernos proteccionistas y la Politización en la AP

Escenario Internacional (Guerra Rusia – Ucrania, Israel – Palestina... recuperación post COVID.

Afrontar las nuevas tendencias de mercado (digitalización, IA, Blockchain, otros)

Más allá de la Agenda 2030

¿La AP es o será una OO.II?



Seminarios Miércoles del exportador

Preguntas y respuestas



Diego Corthorn

Consultor en Comercio Internacional

diegocorthorn@gmail.com