

Misión
Comercial
Colombia y Perú_



Ciudades	Lima Bogotá	Precio	750 € + IVA – Derechos de Inscripción 500 € + IVA – Agenda Colombia 500 € + IVA – Agenda Perú
Sectores	multisectorial	Contacto	Ana Sánchez amsanchez@camaravalencia.com
Fecha	01 octubre 2025	Cámara Valencia	Poeta Querol, 15 - Valencia Tel. 963 103 962



perfil misión

Dentro del programa de acciones de promoción en el exterior del Consejo de Cámaras de Comercio de la Comunidad Valenciana para el año 2025, Cámara Valencia tiene prevista la organización de una Misión Comercial a Colombia y Perú, para realizar una prospección del mercado colombiano y peruano y establecer contactos con los principales distribuidores a través de las visitas a Bogotá y Lima, dos de las principales ciudades donde se concentra la actividad comercial de ambos países.



a quién va dirigido

Se trata de una acción multisectorial dirigida empresas exportadoras y potenciales exportadoras interesadas en expandir sus relaciones comerciales hacia estos mercados.

Misión Comercial Colombia y Perú_



perfil del mercado

Colombia

Colombia es un país clave en América Latina, tanto por su situación económica como por su ubicación geográfica, que lo conecta con importantes mercados internacionales. Con más de 50 millones de habitantes y una diáspora significativa en países como Venezuela, Estados Unidos y España, el país ofrece un amplio mercado interno y oportunidades de comercio exterior.

Su crecimiento económico en las últimas décadas ha ido acompañado por avances en diversos sectores que consolidan su posición en la región. La minería y los productos petrolíferos son pilares fundamentales de la economía colombiana, representando un 7% del PIB y siendo los principales receptores de inversión extranjera directa. Además, Colombia es líder global en la producción de café arábigo y exportaciones agrícolas como banano, flores y caña de azúcar. Este sector, que aporta el 6,7% del PIB, se ha beneficiado del crecimiento reciente, aunque sigue enfrentando desafíos derivados de años de conflicto interno.

En el ámbito industrial, el país destaca en la transformación de materias primas con actividades como la agroindustria, la metalurgia, la producción textil y de bebidas. Paralelamente, el sector de la construcción ha experimentado un auge, impulsado por proyectos de modernización de infraestructuras que buscan aumentar la conectividad y la competitividad.

El sector servicios incluye áreas como el comercio, las actividades financieras, el transporte y el turismo. Este último se ha convertido en una fuente de ingresos significativa, gracias a la riqueza cultural, la biodiversidad y destinos icónicos como Cartagena de Indias. Además, ciudades como Bogotá, Cali y Barranquilla están ganando protagonismo en el turismo de negocios y naturaleza, apoyadas por iniciativas del gobierno para diversificar la oferta turística.

El desarrollo de infraestructura sigue siendo un desafío importante para Colombia debido a su topografía montañosa. Sin embargo, proyectos como las iniciativas 4G y 5G buscan mejorar las redes de transporte terrestre y conectar los principales puertos con el interior del país.

Colombia se presenta como un destino estratégico para empresas que buscan expandir sus operaciones en América Latina. Con sectores económicos en crecimiento, proyectos de infraestructura en marcha y un entorno favorable para la inversión, el país ofrece amplias oportunidades para empresas interesadas en consolidar su presencia en la región.

Misión Comercial Colombia y Perú_



perfil del mercado

Perú

Perú se ha consolidado como uno mercados dinámicos y estratégico en América Latina, debido a su diversidad económica, recursos naturales y ubicación geográfica. Situado en el extremo occidental de América del Sur, el país conecta estratégicamente a los mercados de la región con Asia y el resto del mundo, convirtiéndose en un puente clave para el comercio internacional.

La economía peruana muestra un perfil diversificado, con sectores como la minería, la agroindustria, el turismo y los servicios jugando un papel crucial en su desarrollo. Su industria minera, una de las más competitivas a nivel global, posiciona al país como el segundo mayor productor mundial de cobre y plata, y un importante exportador de zinc y oro. Además, la agroindustria ha cobrado un notable protagonismo, con Perú liderando las exportaciones de productos como arándanos, espárragos y uvas, consolidando su reputación como un proveedor confiable en mercados internacionales.

En el sector terciario, que representa el 64% del PIB, el turismo y los servicios financieros destacan como motores de crecimiento. Perú no solo es reconocido por su riqueza cultural y natural, sino también como el mejor destino culinario del mundo, lo que refuerza su atractivo en el ámbito del turismo y la hospitalidad.

La apertura comercial y la participación activa en organizaciones internacionales como la ONU, la OEA y el APEC han fortalecido su integración en la economía global. Este entorno, combinado con incentivos para la inversión extranjera, crea un ecosistema propicio para empresas que buscan establecerse o expandirse en América Latina.

A pesar de los desafíos en infraestructura y distribución de la riqueza, Perú ofrece un panorama atractivo para los negocios, con sectores como la agroindustria, las manufacturas ligeras y los servicios financieros mostrando un notable dinamismo. Además, la continua inversión en proyectos mineros y energéticos refuerza su papel como un destino competitivo para la inversión internacional.

En este contexto, Perú es una opción estratégica para empresas que buscan aprovechar su riqueza en recursos, su diversidad económica y su conexión con mercados clave en el ámbito global.

Misión Comercial Colombia y Perú_



requisitos de participación

Admisión de solicitudes

El plazo límite para la admisión de solicitudes termina el **25 de julio de 2025**. No se tendrán en cuenta aquellas solicitudes de participación que no vengan acompañadas de:

Transferencia bancaria

A nombre de la Cámara Valencia en concepto de cuota de participación. En caso de no asistencia a la misión, la cuota no será devuelta a menos que se justifique causa de fuerza mayor o la renuncia se presente con un mínimo de 30 días de antelación al inicio de la misma.

Importe (750 € + IVA)

Catálogo en formato electrónico y dirección de la web / blog de la empresa

Es recomendable que las empresas que dispongan de folletos y trípticos de sus productos nos remitan, en lugar de los catálogos master, los ficheros que estimen oportunos a efectos de poderlos incluir en los mailings previos a la visita de la misión comercial.

Carta de Presentación.

Debe contener los siguientes datos:

- Nombre Empresa y logo
- Año Fundación
- WEB de la empresa, también indicar los links desde los cuales se puede ver el catálogo
- Experiencia en exportación (países, desde cuándo)
- Ventajas (puntos fuertes del producto), Diferencia con productos semejantes
- Si el listado de productos incluye productos que no se fabrican por las empresas indicar que productos son de la fabricación propia
- Otra información que la empresa ve interesante que se indique

Cuestionario de solicitud de participación

Debidamente cumplimentado en su totalidad. El número de empresas participantes en esta misión comercial será limitado. Para la selección de las mismas, primará fundamentalmente el criterio de adecuación del producto al mercado y las opiniones de los colaboradores y los técnicos de Cámara Valencia. Si la empresa no ha sido seleccionada, se le devolverá la totalidad de la cuota de participación.