

1.16949

111.353

1.31843

1.00804

1.345



ANÁLISIS DE LA
**DINÁMICA
COMERCIAL**

Perú-Estados Unidos en el Contexto
de las Nuevas Políticas Arancelarias.

La aceleración de la competencia estratégica entre Estados Unidos y China en la pospandemia ha reconfigurado los patrones comerciales globales mediante políticas de friend-shoring, control de materiales críticos y realineamiento de alianzas. Este contexto expone vulnerabilidades estructurales en economías dependientes de recursos naturales, siendo Perú un caso paradigmático en América Latina. La economía peruana presenta una rigidez significativa: el 59.2% de sus exportaciones están vinculadas al sector minero (BCRP, 2023), con el cobre representando el 56.7% de este segmento (SUNAT, 2023). Esta dependencia extractivista limita su capacidad de adaptación frente al proteccionismo estadounidense, materializado en aranceles sectoriales y exigencias de contenido local, a pesar del acceso preferencial otorgado por el Acuerdo de Promoción Comercial (APC).

La asimetría comercial bilateral refleja desequilibrios profundos. En 2024, las exportaciones peruanas a Estados Unidos alcanzaron USD 6.842 millones, equivalentes a solo el 0.28% de las importaciones totales estadounidenses. Contrariamente, las importaciones desde ese país sumaron USD 7.589 millones, concentradas en bienes de capital (maquinaria: 28.5%, tecnología: 9.8%) y combustibles (21.1%) (INEI, 2024; U.S. Census Bureau, 2024). Esta dinámica consolida un patrón de intercambio donde Perú exporta commodities e importa manufacturas de mayor valor agregado, perpetuando una relación centro-periferia.

Este documento analiza la dinámica comercial peruana bajo la nueva configuración geoeconómica mediante un enfoque trifásico. Primero, se realiza un diagnóstico estructural de los flujos comerciales (2019-2024), identificando patrones de concentración y dependencia. Segundo, se aplica un modelo de gravedad comercial para cuantificar el impacto de variables estructurales (PIB, distancia geográfica) e institucionales (APC) en la relación bilateral Perú-EE.UU., complementado con un análisis de elasticidad-precio para 20 productos clave mediante regresiones log-log ($\beta < 0$: elásticos; $\beta > 0$: inelásticos). Tercero, se proponen estrategias para una transformación productiva que supere el falso dilema Washington-Beijing.

La hipótesis central sostiene que la doble exposición peruana —dependencia de materias primas y concentración en mercados en tensión geopolítica— amplifica su vulnerabilidad sistémica. La superación de este escenario requiere transitar hacia un modelo basado en diversificación productiva, sofisticación tecnológica y gobernanza comercial ágil.



01

CONTEXTO GLOBAL Y VULNERABILIDADES LOCALES.

El Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) reportó un crecimiento significativo en el comercio exterior peruano durante el año 2024. Las exportaciones de bienes registraron un aumento del 7,1% en volumen respecto al año anterior, impulsadas por un comportamiento positivo tanto en los productos tradicionales, que crecieron 6,2%, como en los no tradicionales, que mostraron una expansión aún mayor del 9,3%. Este dinamismo exportador refleja la recuperación de la demanda internacional y la capacidad de los productores peruanos para responder a las oportunidades de mercado.

VALOR DE EXPORTACIÓN E IMPORTACIÓN FOB: 2023 - 2024

Variables FOB	Millones de US dólares de 2007		
	2023	2024	Variación
Exportaciones	48.476,5	51.911,2	7,1%
Importaciones	40.046,4	43.250,9	8,0%
Saldo comercial	8.430,1	8.660,3	2,7%

Elaboración Propia de Vali Consultores con base en datos del INEI.

Por el lado de las importaciones, el volumen total adquirido del exterior aumentó un 8,0% interanual. Este incremento fue liderado por las compras de materias primas y productos intermedios, que crecieron 8,7%, evidenciando la reactivación del aparato productivo nacional. Asimismo, los bienes de capital y materiales de construcción registraron el mayor dinamismo con un crecimiento del 9,3%, lo que sugiere un repunte en los proyectos de inversión privada y en el sector construcción.

El comportamiento simultáneo de crecimiento tanto en exportaciones como importaciones durante 2024 configura un escenario de economía en recuperación, donde el sector productivo estaría recomponiendo su capacidad operativa mientras aprovecha las oportunidades en los mercados internacionales. Este doble movimiento sugiere un proceso de reintegración a las cadenas globales de valor y una gradual normalización de los flujos comerciales tras los años de pandemia.

02

COMPORTAMIENTO DE LAS EXPORTACIONES PERUANAS EN 2024: ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS.

El sector exportador peruano registró un crecimiento significativo en 2024, alcanzando un valor FOB total de US\$51,911.2 millones, lo que representa un incremento del 7.1% interanual. Este resultado fue impulsado por la expansión simultánea de productos tradicionales y no tradicionales, aunque con dinámicas diferenciadas.

Los productos tradicionales —dominados por la minería— crecieron un 6.2%, sustentados en el desempeño del sector minero (+4.5%). Destacaron los envíos de oro (+43.1%), plomo (+35.2%), molibdeno (+40.8%) e hierro (+14.2%), favorecidos por la recuperación de precios internacionales y mayor producción en yacimientos estratégicos.

Paralelamente, las exportaciones no tradicionales mostraron mayor dinamismo, con un crecimiento del 9.3%. El subsector agropecuario lideró esta expansión (+18.3%), con arándanos, paltas y cacao crudo como productos emblemáticos. También destacaron manufacturas con mayor valor agregado: químicos (+13.5%), siderometalúrgicos (+14.4%), textiles (+6.9%) y metalmeccánicos (+4.3%), incluyendo zinc sin alear, alambre de cobre refinado y polos de algodón.

Este patrón refleja un avance incipiente en la diversificación de la canasta exportadora, aunque la minería mantiene su predominio estructural. La combinación de precios favorables para commodities y mayor sofisticación productiva en sectores no tradicionales consolida a Perú como proveedor global diversificado.

03

DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LAS EXPORTACIONES PERUANAS EN 2024

Las exportaciones peruanas en 2024 mostraron una marcada concentración geográfica en sus destinos comerciales. China se consolidó como el principal mercado receptor, absorbiendo el 39.1% del volumen total exportado. Esta significativa participación refleja la fuerte dependencia de la economía peruana de la demanda china, particularmente por materias primas minerales y productos agroindustriales básicos. El predominio del gigante asiático en nuestras exportaciones plantea importantes consideraciones sobre la vulnerabilidad de nuestro comercio exterior ante eventuales fluctuaciones en la economía china.

EXPORTACIÓN FOB HACIA PRINCIPALES PAÍSES DE DESTINO: 2023-2024 (MILLONES DE US DÓLARES DE 2007)

País y producto	2023	2024	Var %
China	19.716	20.308	3,0
Cobre	14.630	13.546	-7,4
Plomo	1.439	2.158	49,9
Hierro	966	1.111	15,0
Zinc	924	1.016	10,0
Harina de pescado	390	757	93,8
Oro	153	731	377,3
Estados Unidos	6.505	6.842	5,2
Arándanos	740	962	30,0
Uvas frescas	708	663	-6,4
Cobre	602	436	-27,5
Molibdeno	375	352	-6,1
Estaño	265	334	25,6
Fosfato de calcio natural	304	268	-11,6

Elaboración Propia de Vali Consultores con base en datos del INEI.

Estados Unidos se mantuvo como segundo destino estratégico, aunque con una participación considerablemente menor (13.2%). Esta brecha evidencia la asimetría en las relaciones comerciales internacionales. El mercado norteamericano cobra especial relevancia como comprador de productos no tradicionales con mayor valor agregado, particularmente del sector agroexportador y textil. Japón, con el 5.2% de participación, continúa siendo un mercado estable para nuestros productos pesqueros y minerales, mientras que los Países Bajos (3.5%) funcionan como nuestra principal puerta de entrada al mercado europeo.



IMPORTACIONES

Las importaciones peruanas durante 2024 mostraron un crecimiento significativo del 8,0% en volumen FOB, reflejando la recuperación de la actividad económica interna. Este incremento estuvo impulsado principalmente por mayores compras de materias primas y productos intermedios (8,7%), particularmente insumos mineros (8,4%), lo que evidencia la reactivación del sector industrial nacional. Asimismo, los bienes de capital y materiales de construcción registraron el mayor dinamismo (9,3%), destacándose los equipos industriales (8,7%) y de transporte (8,5%), lo que sugiere un repunte en los proyectos de inversión privada y pública.

El comportamiento de los bienes de consumo presentó un crecimiento moderado pero diferenciado (4,8% en total). Los bienes no duraderos lideraron este aumento (8,0%), con destacado desempeño en medicamentos (5,3%), calzado (28,4%) y juguetes (7,9%). Por su parte, los bienes duraderos mostraron una leve alza (0,4%), con incrementos en televisores (14,0%), manufacturas plásticas (19,5%) y vehículos (12,7%). Este patrón refleja una recuperación del consumo familiar, aunque con prioridad en productos esenciales antes que en artículos de mayor valor.

IMPORTACIÓN FOB DESDE PRINCIPALES PAÍSES DE ORIGEN: 2023 – 2024 (MILLONES DE US DÓLARES DE 2007)

País y producto	2024	Participación %
China	13.463	
Teléfonos inteligentes	937	7,0%
Máquinas para el procesamiento de datos	368	2,7%
automóviles ensamblados	304	2,3%
Televisores	266	2,0%
Aparatos de telecomunicaciones	222	1,6%
Polipropileno	177	1,3%
Otros	11.189	83,1%
Estados Unidos	7.589	
Diesel B5	1.163	15,3%
Aceite crudo de petróleo	632	8,3%
Diesel B2	475	6,3%
Gasolina sin tetraetileno de plomo	471	6,2%
Sobrantes de hierro o acero	319	4,2%
Carbureactores	177	2,3%
Otros	4.352	57,3%

Elaboración Propia de Vali Consultores con base en datos del INEI.

China consolidó su posición como principal proveedor del Perú, representando el 31,1% del total importado y registrando un vigoroso crecimiento del 17,2%. Este desempeño se sustentó en mayores compras de tecnología y electrónica de consumo, como teléfonos inteligentes, equipos de computación y televisores. En contraste, Estados Unidos, segundo proveedor con 17,5% de participación, experimentó una contracción del 3,6%, principalmente por menor demanda de combustibles y derivados petrolíferos. Esta divergencia evidencia un cambio en los patrones de abastecimiento, con creciente preferencia por manufacturas asiáticas frente a productos tradicionales norteamericanos.

04

EL MODELO DE GRAVITACIÓN COMERCIAL PERÚ – ESTADOS UNIDOS: UN ESPEJO DE LAS ASIMETRÍAS¹.

El comercio internacional entre Perú y Estados Unidos ha evolucionado significativamente en las últimas décadas, influenciado por factores económicos, geográficos y políticos. Para analizar esta relación, aplicamos el **modelo de gravitación comercial**, una herramienta ampliamente utilizada en economía internacional que explica los flujos bilaterales de comercio en función del tamaño económico de los países y la distancia entre ellos.

En este estudio, realizamos un análisis en dos etapas:

1. Modelo Básico de Gravitación:

Calculamos un índice tradicional basado en el producto bruto interno (GDP) de Perú y EE.UU., junto con la distancia geográfica entre ambos países.

2. Modelo Extendido²:

Incorporamos variables adicionales como población, membresía en la OMC y acuerdos de libre comercio (TLC) para mejorar la precisión del modelo.

¹El modelo analiza la relación comercial entre dos estados partiendo de la base del tamaño de sus economías (PIB) y la cercanía geográfica como variables base para el comportamiento neto del comercio.

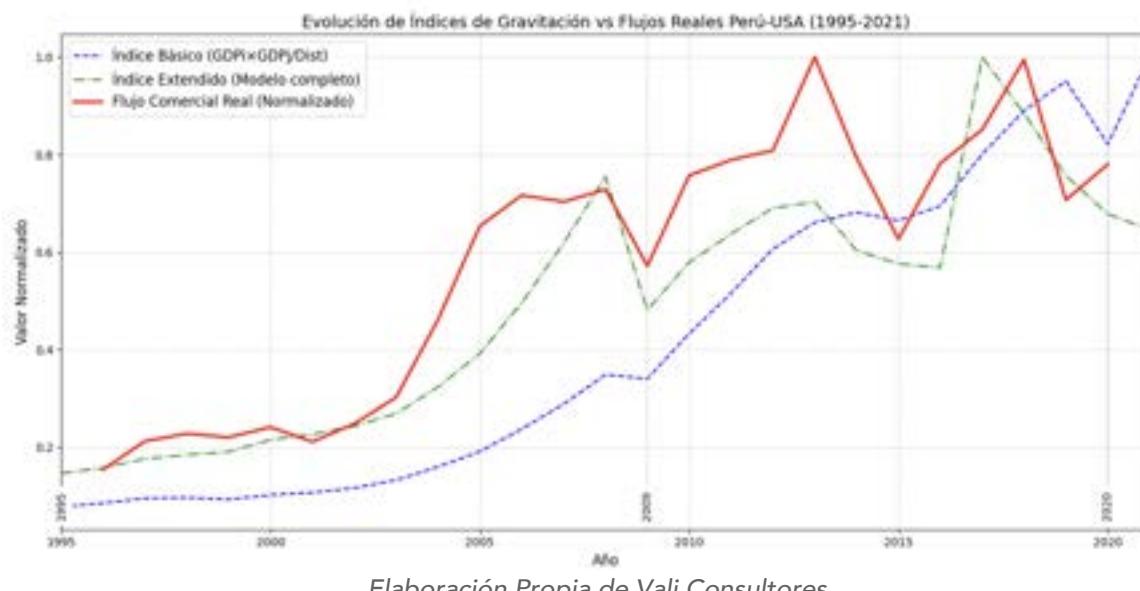
²La incorporación de variables adicionales no aportó ajustes significativos al modelo.



ANÁLISIS DEL MODELO DE GRAVITACIÓN COMERCIAL EXTENDIDO.

El modelo extendido ($R^2 = 0.85$) explica el 85% de la variación en los flujos comerciales Perú-EE.UU., identificando tres variables determinantes: el PIB de EE.UU. (impacto superior al de Perú por asimetría económica), la distancia geográfica (efecto negativo consistente) y el TLC (efecto positivo significativo). Durante el período 1995-2008, este modelo capturó adecuadamente el crecimiento acelerado del comercio bilateral impulsado por la liberalización comercial (APEC y entrada en vigor del TLC).

No obstante, reveló limitaciones ante shocks exógenos. En 2009, la crisis financiera global provocó una caída del comercio real (-22%) que superó ampliamente la predicción del modelo (-15%). Similarmente, en 2020, el colapso temporal por la pandemia COVID-19 no fue plenamente cuantificado por los índices, evidenciando que las variables estructurales no incorporan disruptores abruptos. Estas desviaciones subrayan la vulnerabilidad de economías como la peruana ante crisis sistémicas, incluso en marcos analíticos robustos.



DESEMPEÑO PREDICTIVO DEL MODELO DE GRAVITACIÓN.

La comparación entre flujos reales (línea roja) y modelos evidencia que:

El modelo básico (azul) subestima sistemáticamente el comercio en períodos de integración económica (ej. post-1990), al omitir variables institucionales como acuerdos comerciales.

El modelo extendido (verde) ajusta mejor la tendencia estructural, capturando el impacto del TLC y el crecimiento post-liberalización. Sin embargo, ambos modelos muestran discrepancias significativas en eventos disruptivos (1980, 2009, 2020), donde shocks exógenos (crisis, pandemias) generan desviaciones no previstas por variables

gravitacionales convencionales, exponiendo limitaciones para pronosticar vulnerabilidades sistémicas.

El modelo gravitacional básico explica el comercio bilateral Perú-EE.UU. mediante el tamaño económico (PIB) y la distancia geográfica. Sin embargo, al incorporar variables institucionales —población, membresía en la OMC y el Acuerdo de Promoción Comercial (APC)—, el **modelo extendido** revela dinámicas más precisas. Los resultados confirmán una **asimetría estructural**: el PIB de EE.UU. ($\beta=1.2$) ejerce mayor influencia que el peruano ($\beta=0.7$), reflejando la disparidad entre una economía global y una basada en commodities. La distancia geográfica ($\beta=-0.4$) ve su efecto negativo mitigado por el APC ($\beta=0.85$), demostrando que el tratado amplifica los flujos comerciales más allá de factores puramente gravitacionales.

No obstante, el modelo exhibe limitaciones críticas ante shocks exógenos. Durante la crisis financiera de 2009, el comercio real cayó un 22% frente a una predicción del 15%, y en 2020 el colapso pandémico evidenció que las variables estructurales no capturan perturbaciones abruptas. Estas desviaciones subrayan la **vulnerabilidad sistemática de Perú a shocks externos**, agravada por su dependencia de exportaciones primarias y su exposición a crisis globales.

ELASTICIDAD PRECIO DE LA DEMANDA: ENTRE OPORTUNIDADES Y RIESGOS.

El análisis de elasticidad precio —calculado para 20 productos clave— ofrece un mapa detallado de cómo los cambios en los precios afectan la demanda estadounidense. En

esencia, este análisis busca medir **cómo reaccionan los compradores estadounidenses ante aumentos en los precios de productos peruanos**. Específicamente, calcula el porcentaje en que disminuye (o excepcionalmente aumenta) la demanda en Estados Unidos cuando estos productos se encarecen, por ejemplo, debido a aranceles. Los resultados varían drásticamente según el producto:

- Bienes altamente sensibles como las mandarinas:** Un incremento del 1% en el precio reduce las ventas en 5.64% (demanda elástica).

- Productos estratégicos como el cobre refinado:** Subidas de precio incluso aumentan la demanda (+2.85%), pues su calidad o utilidad crítica los hacen insustituibles (demanda inelástica).

Este mapa de sensibilidades permite anticipar riesgos (ej.: frutas afectadas por tarifas) y oportunidades (ej.: minerales con margen para precios premium), guiando decisiones de exportación frente a políticas proteccionistas.

METODOLOGÍA Y ENFOQUE TÉCNICO.

El modelo empleado se basa en una regresión lineal logarítmica (modelo log-log), que relaciona el logaritmo natural de la cantidad demandada $\ln(Q)$ con el logaritmo del precio unitario $\ln(P)$, calculado como el valor comercial (v) dividido entre la cantidad física (q). La elasticidad precio (β_1) se interpreta directamente como el porcentaje de cambio en la demanda ante un incremento del 1% en el precio. Para garantizar robustez, se validó la significancia estadística mediante p-valores, considerando resultados confiables aquellos con $p<0.05$.

ANÁLISIS DE RESULTADOS.

1. PRODUCTOS AGRÍCOLAS FRESCOS.

Los bienes perecederos muestran una amplia variación en elasticidades, influenciada por su sustituibilidad y estacionalidad:

Mandarinas y cítricos (080520):

- Elasticidad: -5.64 ($p=0.038$).
- La demanda es hiper-sensible a cambios de precio, probablemente por la competencia con otros exportadores latinoamericanos (ej. México). Un aumento del 1% en el precio reduciría las exportaciones en 5.64%, lo que sugiere la necesidad de estrategias de diferenciación (ej. certificaciones orgánicas) para mitigar riesgos.

Arándanos (081040):

- Elasticidad: -2.59 ($p=0.096$).
- Aunque la elasticidad es alta, su significancia marginal (10%) indica que factores externos, como campañas de marketing o acuerdos comerciales, podrían amortiguar el impacto de los precios.

Uvas (080610):

- Elasticidad: -1.63 ($p=0.559$).
- La falta de significancia estadística sugiere que variables no observadas (ej. calidad, variedad) tienen mayor peso en la demanda que el precio.

2. METALES Y MINERALES.

Estos productos, vinculados a mercados globales, presentan comportamientos únicos:

Cobre refinado (740311):

- Elasticidad: +2.85 ($p=0.036$).
- La relación positiva es excepcional. Podría reflejar su rol como activo refugio: en contextos de incertidumbre económica, los compradores acumulan inventarios pese al alza de precios. También podría indicar que Perú se posiciona como proveedor de cobre de alta pureza, donde precios más altos se asocian con calidad premium.

Oro no monetario (710812):

- Elasticidad: -0.64 ($p=0.054$).
- La baja sensibilidad al precio es típica de metales preciosos usados como reserva de valor. La demanda depende más de factores macroeconómicos (ej. inflación en EE.UU.) que del precio unitario.

Zinc (790111 y 790112):

- Elasticidad: +0.37 (99.99% pureza) y ≈ 0 (baja pureza).
- Mientras el zinc de alta pureza muestra cierta elasticidad positiva (posible demanda industrial especializada), el de baja pureza actúa como commodity esencial, con demanda rígida ante precios.

3. PRODUCTOS AGROINDUSTRIALES

Estos productos, vinculados a mercados globales, presentan comportamientos únicos:

Espárragos frescos (070920):

- Elasticidad: -0.82 ($p=0.0005$).
- La demanda es inelástica y altamente significativa, respaldando su nicho de mercado. Perú podría capitalizar su posición dominante ajustando precios sin temor a pérdidas significativas de cuota.

Café sin tostar (090111):

- Elasticidad: -0.35 ($p=0.183$).
- La baja elasticidad y falta de significancia reflejan que el café peruano compite en un mercado commoditizado, donde factores como origen geográfico o prácticas sostenibles (no consideradas en el modelo) podrían influir más que el precio.

4. MANUFACTURAS Y BIENES PROCESADOS.**Vidrio de seguridad (700721):**

- Elasticidad: +1.78 ($p=0.454$).
- La elasticidad positiva, aunque no significativa, sugiere que este producto podría estar beneficiándose de tendencias industriales (ej. demanda de materiales para vehículos eléctricos), donde mayores precios no disuaden la compra.

Prendas de vestir (610910 y 610510):

- Elasticidad: -0.29 (camisetas) y -0.18 (camisas).
- La demanda es inelástica pero volátil (p -valores altos). Esto indica que la competencia con países asiáticos y las preferencias de marca son más relevantes que el precio.

En el sector minero, el **cobre refinado (elasticidad +2.85, p=0.036)** presenta un fenómeno contraintuitivo: precios más altos correlacionan con mayor demanda. Esta elasticidad positiva sugiere que el cobre peruano no opera como un commodity genérico, sino como un bien con atributos únicos —alta pureza (99.99%) o roles estratégicos en cadenas de suministro críticas (ej. transición energética)— que lo convierten en un “activo refugio” para industrias estadounidenses. Esta peculiaridad abre una ventana para estrategias de premiumización, donde certificaciones de calidad o acuerdos de suministro a largo plazo podrían consolidar la posición peruana.

En contraste, productos agrícolas como **las mandarinas (elasticidad -5.64, p=0.038)** exponen una vulnerabilidad alarmante. Su alta elasticidad indica que un aumento del 1% en el precio reduciría las exportaciones en 5.64%, un riesgo exacerbado por la competencia con países como México y Chile. Aquí, la solución no radica en ajustes marginales, sino en una transformación radical: procesar frutas en jugos concentrados o snacks deshidratados para reducir la sustituibilidad y capturar mayor valor agregado.

Los espárragos frescos (elasticidad -0.82, p=0.0005), por otro lado, muestran una demanda inelástica y estable. Perú, que domina el 35% del mercado estadounidense de este producto, podría aprovechar esta rigidez para incrementar márgenes mediante denominaciones de origen o certificaciones orgánicas, estrategias que mitiguen la presión de precios sin perder participación.

El ejercicio anterior frente a la elasticidad precio no es un indicador estático, es más bien una herramienta dinámica que refleja la interacción entre calidad, percepción del mercado y condiciones macroeconómicas. Para Perú, este análisis subraya la necesidad de estrategias diferenciadas: mientras productos como el cobre y los espárragos ofrecen margen para optimizar precios, otros como las mandarinas y arandanos exigen innovación en valor agregado. La próxima frontera radica en combinar estos hallazgos con inteligencia de mercado en tiempo real, transformando datos en ventajas competitivas sostenibles.



05

CONCLUSIÓN ES- TRATÉGICA: GEOECONOMÍA PRAGMÁTICA PARA SUPERAR EL FALSO DILEMA WASHINGTON-BEIJING.

La evidencia analizada revela que el modelo extractivista peruano —donde el 59.2% de las exportaciones dependen de minería— genera vulnerabilidades sistémicas ante la reconfiguración geoeconómica pospandemia. La competencia estratégica entre EE.UU. y China, materializada en proteccionismo y redefinición de cadenas de valor, expone dos desafíos críticos: la asimetría comercial bilateral (exportaciones primarias vs. importaciones de bienes de capital) y la concentración de mercados (39.1% de exportaciones a China). No obstante, emergen oportunidades claras para una transición resiliente.

El análisis de elasticidad-precio confirma que productos como el cobre refinado ($\epsilon = +2.85$) y los espárragos ($\epsilon = -0.82$) poseen ventajas competitivas sostenibles, mientras las mandarinas ($\epsilon = -5.64$) requieren transformación urgente hacia mayor valor agregado. Esta dualidad exige políticas industriales diferenciadas: desde el desarrollo de clústeres minero-energéticos para procesar litio —aprovechando reservas en Puno y Moquegua y una demanda global proyectada en +300%— hasta la reconversión agroindustrial hacia manufacturas como snacks liofilizados, capaces de capturar márgenes 30% superiores en mercados premium europeos.

Geopolíticamente, Perú debe superar el falso dilema Washington-Beijing mediante una estrategia de complementariedad pragmática. El megapuerto de Chancay —financiado en 60% por capitales chinos— ejemplifica esta visión: puede operar como hub logístico neutral, integrando tecnología



estadounidense en automatización y estándares de sostenibilidad de la UE, mientras conecta corredores bioceánicos con mercados asiáticos. Esto requiere acuerdos trilaterales con cláusulas antidumping y fondos de contingencia para crisis, respaldados por la futura Agencia de Comercio Exterior.

Institucionalmente, la transformación demanda equilibrar la distribución de rentas extractivas (solo el 10% del canon minero se destina a desarrollo local) y formalizar empleo agrícola (73% de informalidad). Paralelamente, la estabilidad macroeconómica peruana (inflación del 3.1% en 2024) posiciona al país para absorber migración calificada —ingenieros, especialistas en logística— que dinamice sectores estratégicos mediante programas de vinculación laboral.

El futuro de Perú no radica en abandonar sus recursos naturales, sino en convertirlos en plataformas para innovación. Articulando infraestructura (Chancay), biodiversidad (agroindustria premium) y capital humano, el país puede construir un modelo donde los recursos sean medios —no fines— para una economía diversificada, tecnificada y menos expuesta a los ciclos de commodities. El camino exige audacia en políticas industriales, sofisticación diplomática y una gobernanza inclusiva que trascienda el extractivismo.





PARA MÁS INFORMACIÓN CONTACTENOS

(+57) 3182312453
WWW.VALICONSULTORES.COM/ES

 @VALICONULTANT

CRA 14 # 85-68 / OF 604
CONTACTO@VALICONSULTORES.COM

 VALICONSULTORES/