



Contenido

Del 19 al 25 de noviembre del 2012

	¿QUEREMOS REALMENTE SER LA PLATAFORMA LOGÍSTICA DEL PACÍFICO SUR?	Editorial	2
	LAS TIC COMO HERRAMIENTA DE COMPETITIVIDAD <i>Las tecnologías de la información y la comunicación ofrecen grandes oportunidades para la innovación y el aumento en la eficiencia de las empresas.</i> ¡QUÉ RICA LECHE! <i>En el periodo enero-setiembre, las exportaciones de leche evaporada crecieron un 28%.</i>	Hechos de Importancia	3
	DESINFORMANDO SOBRE LA MINERÍA <i>¿En qué momento se les abrieron las puertas?</i> INCENTIVANDO LA FORMALIDAD EN LAS MYPE <i>La idea está en reducir los costos y aumentar los beneficios de la formalidad.</i>	Actualidad	4
	SEGURO CONTRA LA VOLATILIDAD <i>Herramientas financieras que nos protegen contra la volatilidad del tipo de cambio.</i>	Economía	6
	TLC PERÚ-CHINA: BENEFICIOS DE IDA Y VUELTA <i>Fortaleciendo el comercio bilateral con nuestro principal socio comercial.</i>	Comercio Exterior	7

SEMANARIO COMEXPERU

Director

Eduardo Ferreyros Küppers

Co-editores

Rafael Zacnich Nonalaya

Álvaro Díaz Bedregal

Promoción Comercial

Helga Scheuch Rabinovich

Equipo de Análisis

Jorge Acosta Calderón

Estefanía Campoblanco Calvo

Walter Carrillo Díaz

Diego Bohórquez Morote

Corrección

Angel García Tapia

Diagramación

Carlos Castillo Santisteban

Publicidad

Edda Arce de Chávez

Suscripciones

Giovanna Rojas Rodríguez

COMEXPERU-Sociedad de Comercio Exterior del Perú

Bartolomé Herrera 254, Miraflores. Lima 18, Perú.

e-mail: semanario@comexperu.org.pe

Tel.: 625 7700 Fax: 625 7701

Reg. Dep. Legal 15011699-0268

MURANO
La evolución de las SUV Crossover.





¿Queremos realmente ser la plataforma logística del Pacífico Sur?

Desde el año 2001, el Perú ha desarrollado una política de apertura comercial con la que ha logrado abrir los principales mercados del mundo para los productos peruanos, creando como nunca antes valor en las empresas exportadoras y llevando cada vez más bienestar a trabajadores y consumidores del Perú.

Sin embargo, tenemos tareas pendientes y uno de los puntos críticos en esa agenda de competitividad para el comercio y el desarrollo es la modernización de los puertos, así como de toda la infraestructura de comunicaciones que los une con sus usuarios y los destinatarios de su carga.

Si bien la modernización de nuestro primer puerto se viene dando través de las concesiones, tanto del Muelle Sur a Dubai Ports como del Muelle Norte a APM Terminals, vemos que el continuo incremento de nuestro intercambio comercial viene generando un tráfico de mercaderías que, de no actuar con un plan vial eficiente y mirando el futuro, hará colapsar nuestro principal puerto.

Uno de los grandes problemas es el de las vías de acceso. Las congestiones en la avenida Gambetta por el permanente aumento de tráfico de camiones y en la avenida contralmirante Raygada, por el tráfico que generan los camiones que transitan para llegar al único escáner de Aduanas, hacen imposible el eficiente y rápido movimiento de mercaderías. Asimismo, la inseguridad que reina en las inmediaciones de los terminales portuarios hace que los camiones eviten transitar por estas zonas peligrosas y generan mayor congestionamiento en las vías de acceso y alrededores del puerto, al tratar de huir de la delincuencia.

Todas estas ineficiencias, al final del día, se traducen en mayores costos para los usuarios, tanto exportadores como importadores, lo que nos hace perder competitividad. Cada vez moveremos más mercadería, ¿por qué no mirar a futuro y trabajar ya en una zona logística portuaria de primer nivel? Busquemos no solo resolver los problemas inmediatos, sino miremos los próximos 30 años. Todos los esfuerzos para crecer en comercio exterior se pueden ver frenados si nuestras autoridades no toman importantes decisiones hoy.

Si no tenemos un plan a futuro que nos permita tener un puerto de calidad mundial, no lograremos nuestro objetivo de ser “hub” de la región y los esfuerzos ya realizados habrán sido inútiles.

Es posible hacerlo. Nos merecemos el mejor puerto del Pacífico Sur y aún estamos muy lejos de tenerlo.

Eduardo Ferreyros
Gerente General
COMEXPERU



* Fuente: HSBC "El Mundo en el 2050"

En el futuro no quedarán mercados por emerger

En el 2050, 19 de las 30 mayores economías del mundo serán de países que actualmente se consideran “emergentes”.*

En HSBC lo ayudamos a lograr nuevas conexiones en Perú y en el mundo para Comercio Exterior.

HSBC 
Banca Comercial

 regresar
página 1



LAS TIC COMO HERRAMIENTA DE COMPETITIVIDAD

La alta capacidad de respuesta que el mercado globalizado le exige a las empresas ha hecho de las tecnologías de la información y la comunicación (TIC) una herramienta clave para mantener la competitividad y prosperidad de sus negocios. Las TIC ofrecen una amplia gama de oportunidades para la innovación y el aumento de la eficiencia, desde las actividades cotidianas hasta procesos de producción, además de la capacidad de conexión entre las diferentes etapas de una cadena productiva, con los clientes, los proveedores y, en general, todos los agentes con intereses en una determinada unidad de producción.

Según el índice de competitividad del World Economic Forum (WEF), en el cual se clasificó a 144 países, Perú ocupó el puesto 57 en la categoría *Efficiency Enhancers*, compuesta por una serie de criterios que impulsan el aumento de la eficiencia en las economías. Dentro de estos criterios, el más importante es el de *technological readiness*, que refleja la capacidad de integración de tecnología en los procesos productivos para aumentar la competitividad, rubro en el que nos posicionamos en el puesto 83. Esto demuestra que, a pesar de que las TIC han tomado importancia en el comercio y en nuestra vida cotidiana (de presentar una penetración en servicio de internet del 3.7% en 2005 al 13% en el 2010 a nivel nacional), aún hace falta realizar muchísimos esfuerzos para que estas formen parte de la cultura educacional, industrial y comercial del país.

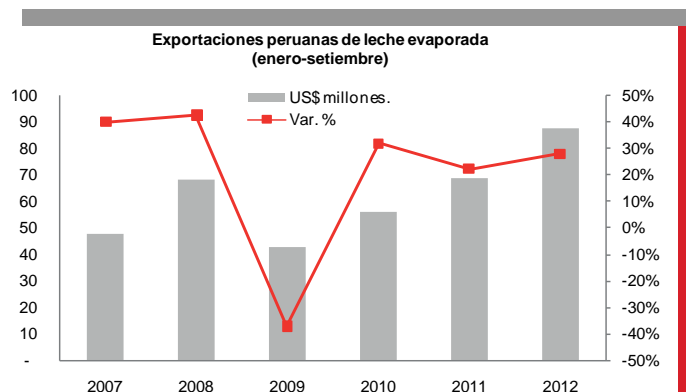
Es por ello que debemos apostar por la innovación de nuevas herramientas como las tecnologías 4G, que ofrecen redes de banda ancha móvil de 100 Mbps (megabytes por segundo), lo cual posibilita el acceso a las empresas a los servicios en la "nube", herramienta importante y de bajo costo que otorga celeridad y movilidad en el manejo de la información. Por lo tanto, facilitar la importación de nueva tecnología y establecer la regulación necesaria para su adaptación en los procesos productivos, son pasos imprescindibles para el despliegue de la competitividad de las empresas y para lanzar nuestros productos al comercio global.

¡QUÉ RICA LECHE!

Pese a que el panorama de la economía mundial no ha sido muy claro, en lo que va del año nuestras exportaciones no tradicionales han continuado registrando un gran dinamismo, aunque a un menor ritmo. Pese a la reducción de la demanda mundial, algunos productos han registrado un resultado favorable, como es el caso de la leche evaporada.

Los envíos de leche evaporada, sin azucarar ni edulcorar de otro modo, se han mostrado muy dinámicos, ya que en los últimos cinco años han crecido un 44%, hasta alcanzar un valor de US\$ 69 millones. En el 2012, durante el periodo enero-setiembre, los envíos de leche evaporada se han incrementado un 28% con respecto al mismo periodo del año pasado, llegando a exportarse US\$ 88 millones. Asimismo, la producción de leche fresca de vaca, según cifras del MINAG, creció un 3% durante los tres primeros trimestres del año, y los principales productores fueron los departamentos de Arequipa, Cajamarca y Lima, con el 20%, el 17% y el 13% de la producción nacional, respectivamente.

Durante los primeros nueve meses del año, los principales destinos fueron Haití, con envíos por un valor de US\$ 42 millones, un 45% más que en el mismo periodo del año pasado, y el 47% del total enviado; Bolivia, por US\$ 6 millones (+36%); Gambia, por US\$ 4 millones (-22%), y Bahamas, por US\$ 4 millones (+7%). Entre las empresas con mayores exportaciones de leche evaporada resaltan Gloria, con exportaciones por US\$ 77 millones (+29%), lo que representa el 87% de los envíos en ese periodo; y Nestlé Perú, con US\$ 11 millones (+12%) y el 12% de los envíos.



Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.



Acercamos culturas, acercamos negocios

Oficina de Representación Brasil - Sao Paulo

Entérate más AQUÍ



regresar
página 1



Desinformando sobre la minería

Hablar de inversión minera en el Perú es abordar un tema coyuntural de nuestra realidad nacional, ya que la naturaleza de las empresas es muy diversa, así como la condición del ambiente en el que estas operan. En Perú existen empresas formales, con una amplia cartera de inversión que incluye previsiones para cumplir con los estándares ambientales y de desarrollo que el Ministerio de Energía y Minas (MINEM) exige, y que son fiscalizadas regularmente por este. Sin embargo, también existen grupos informales e irresponsables cuyas actividades son difundidas por ciertas organizaciones no gubernamentales (ONG) que confunden a la opinión pública e incitan reacciones negativas contra el desempeño de la minería formal, lo que obstaculiza el bienestar que esta actividad puede llevar a la población.

Así, el pasado martes 6 de noviembre, la ONG CooperAcción sostuvo que si bien la inversión minera no ha sufrido desaceleraciones en este año, no se ha visto acompañada por un “desarrollo social”. Entonces, cabe preguntarse: ¿en qué regiones predomina la actividad minera? ¿Podemos adjudicar el costo de la contaminación y la falta de desarrollo económico y social regional a “toda” la inversión minera? ¿Dice la verdad la ONG CooperAcción cuando afirma que la minería no trae desarrollo a una sociedad?

ESPEJOS Y ESPEJISMOS

De acuerdo con esta “iluminada” ONG, existen indicios que demuestran que la minería no ha resultado beneficiosa para impulsar el desarrollo de las regiones con mayor presencia de esta. Sin embargo, las cifras que CooperAcción presenta no reflejan con objetividad la realidad de la actividad minera en las regiones. Es más, afirma que las regiones con mayor presencia minera son las que encabezan la lista de regiones con mayor desnutrición crónica en niños menores de cinco años, lo cual resulta ser falso.

Como lo confirma el Instituto Peruano de Economía (IPE), el INEI señala que los siete departamentos con mayor presencia minera son Pasco, Madre de Dios, Moquegua, Áncash, Cajamarca, Cusco y Tacna, de los cuales CooperAcción, casualmente, solo mencionó a Cajamarca. Cabe resaltar que, de las regiones mencionadas, aquellas con menor incidencia de desnutrición en niños menores de cinco años a nivel nacional son Tacna (2.8%) y Moquegua (4.5%).

Para sustentar sus argumentos, CooperAcción utiliza cifras del informe sobre la desnutrición infantil del Grupo Impulsor, “Infobarómetro de la Primera Infancia”, aunque “curiosamente” no toma en cuenta una sección de ese mismo documento en que se revela que las empresas mineras y la inversión en desarrollo social que estas realizan son relevantes en la lucha contra la desnutrición y para lograr mejoras en la educación e infraestructura, pues generan impactos positivos.

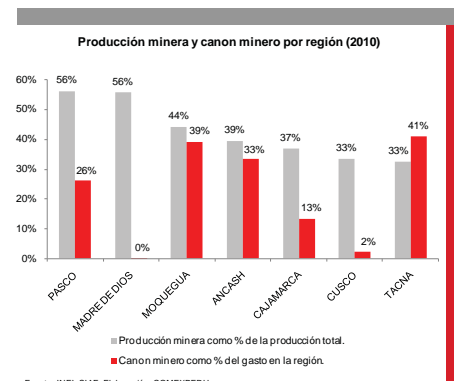
Un ejemplo de minería y su impacto en materia de nutrición infantil es el proyecto AllyMicuy (“Buen alimento” en quechua) del Fondo Minero Antamina. Este programa logró disminuir un 17.4% de la presencia de desnutrición crónica en niños y niñas menores de tres años participantes del proyecto, a 2011.

LOS BENEFICIOS DE SER INVISIBLE

Por otro lado, el análisis realizado por CooperAcción convenientemente no discriminó entre el grupo de empresas formales e informales del sector minero, de modo que sus conclusiones sobre la responsabilidad en temas como la contaminación y la relevancia del canon y regalías en los presupuestos regionales son imprecisas, vagas y tendenciosas. Dado que es un tema preocupante en el sector que comenta, sería muy interesante una medición objetiva y científica de CooperAcción sobre cuánta contaminación genera la minería informal en el Perú y el ejercicio de identificar a los responsables específicos de este fenómeno en cada región.

Cabe mencionar que, en 2010, en las regiones con mayor participación minera, el porcentaje de gasto público financiado por el canon minero fue del 39% en Moquegua y el 41% en Tacna, mientras que en regiones como Cusco (2%) y Madre de Dios (muy cercano al 0%) el canon no tiene ninguna relevancia. Entonces, si la minería tiene gran relevancia en la ejecución del gasto de algunas regiones, ¿por qué no es ese el caso en Cusco y Madre de Dios? Podemos encontrar dos respuestas: la ineficiencia del Estado en sus distintos niveles, en lo que respecta a ejecución del gasto público, y la minería ilegal.

Tan solo a inicios de año, el viceministro del MINEM anunció que la minería ilegal estaba presente en más de 21 regiones y que esto tenía graves consecuencias económicas, que fluctúan entre los US\$ 250 millones y US\$ 500 millones en pérdidas anuales, vinculadas a los impuestos que el Perú no cobra a los mineros ilegales. ¿Es acaso esta una variable que puede no tomarse en cuenta cuando hablamos de impactos mineros? Debemos estar atentos frente a la información malintencionada que pretende bloquear las vías de desarrollo económico y social que representan las inversiones mineras formales en nuestro país, no dándole cabida a ciertas ONGs, cuyo negocio es ese: sorprender al público con información supuestamente técnica, pero que una vez puesta a examen resulta ser falsa y convenientemente difundida para desprestigiar a la minería.



almacenes



logística



warrants



servicios de depsa files



www.depsa.com.pe

regresar
página 1



Incentivando la formalidad en las MYPE

En la edición N° 671 del Semanario COMEXPERU, se mostró tanto la estructura organizacional como el funcionamiento de las MYPE. No obstante, es necesario analizar uno de los problemas más importantes que estas enfrentan, que les resta competitividad y que a la larga les “pasa la factura” ante situaciones de crisis externas: la informalidad.

Según los últimos datos de la Encuesta Nacional de Hogares sobre Condiciones de Vida y Pobreza (ENAHOG), existen más de 6.19 millones de micro y pequeñas empresas (MYPE) operando en el Perú, de las cuales el 88% no están registradas en SUNARP. Dado que las MYPE son la fuente de trabajo de más del 70% de la población empleada (la gran mayoría con altos niveles de pobreza), la importancia que estas tienen en la economía nacional es indiscutible. Sin embargo, una de las tareas pendientes en nuestro país sigue siendo combatir la informalidad que las afecta.

Para entender el concepto de informalidad, es útil considerar lo expuesto por el Banco Mundial en su reciente publicación, “Perú en el umbral de una nueva era”, donde además de presentarse el problema de manera subdividida se plantean diversas alternativas de políticas para solucionarlo.

De acuerdo con el Banco Mundial, la informalidad empresarial en el Perú se basa en el rechazo o carencia de tres elementos básicos: la licencia de funcionamiento y permisos, el pago de impuestos y el registro de trabajadores en planilla. Es por ello que el rol de las entidades como la SUNAT, los municipios, Defensa Civil o el Ministerio del Trabajo es de vital importancia para afrontar tales problemáticas.

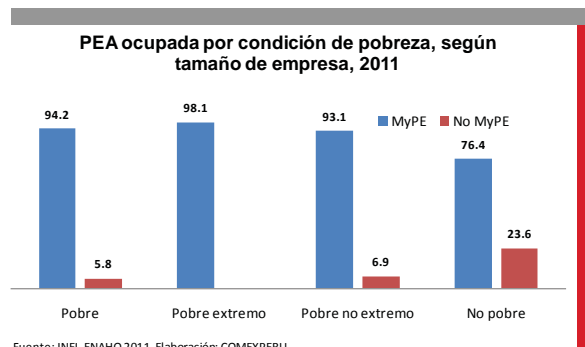
Con lo anterior en mente, es necesario mencionar la causa fundamental del incumplimiento de las normas por parte de los empresarios: un análisis costo-beneficio de ser formal. Lamentablemente, los beneficios de la formalidad en el Perú son mucho menores que los costos que esta acarrea. Por ejemplo, mientras que la licencia de funcionamiento no trae beneficios para una MYPE, el costo de la misma, no solo relacionado con temas monetarios, sino también con tiempo invertido en el trámite, es percibido como demasiado alto. No obstante, a medida que las empresas van desarrollándose, consideran conveniente obtener las debidas licencias (evitando multas) y pagar los respectivos tributos, dada la mayor presión fiscalizadora y la oportunidad de acceso a créditos.

Esto demuestra que, mientras más crece la MYPE, mayor será su inclinación hacia la formalidad. Sin embargo, existen empresas, inclusive de mediano tamaño y con una cultura tributaria sólida, que optan por no registrar parte de su fuerza laboral en planillas. Esta decisión responde al gran impacto que tienen los costos laborales no salariales, como el pago de CTS, seguro de salud o vacaciones, en la estructura de costos de un empresario MYPE.

Son tres las principales consecuencias de tener un sistema empresarial altamente informal. Primero, impide alcanzar mejoras en la productividad de los factores, lo que influye a largo plazo en las perspectivas de crecimiento económico. Segundo, implica que la gran mayoría de peruanos no tengan acceso a un mínimo de protección social, sobre todo a pensiones, lo que los obligaría a continuar trabajando más allá de la edad de jubilación. Tercero, la reducción tributaria: altos niveles de informalidad conllevan a una baja recaudación fiscal, lo que se traduce en menos obras y peores servicios públicos para los propios contribuyentes.

Dicho esto, la solución parece sencilla: inclinar el análisis costo-beneficio de los empresarios hacia el cumplimiento de las normas. Por un lado, se necesita modificar el régimen laboral, para flexibilizar aspectos como el costo del despido o reducir costos no salariales, eliminando desincentivos a la formalización laboral. Está comprobado que una reforma del sistema laboral que tenga estas flexibilidades es más efectiva que la aplicación de regímenes especiales, dado el poco nivel de información que manejan los microempresarios. De igual manera, reducir los altos costos del cumplimiento con el área tributaria ayudaría a bajar los costos de las MYPE y, por ende, facilitaría su crecimiento y aumentaría la formalidad. Continuar con la simplificación de trámites a nivel municipal es una opción urgente y viable. Por último, fomentar programas de apoyo a las micro y pequeñas empresas es una herramienta útil para incentivar la formalidad.

Como conclusión, es importante rescatar que una política que busque fomentar la formalidad no difiere sustancialmente de la política para impulsar la productividad y el crecimiento empresarial. El desarrollo de empresas formales genera empleo digno y mejora la calidad de vida de las personas. Por ahora, el combate contra la informalidad sigue en la agenda pendiente del Gobierno.



¿Buscas soluciones para crecer en tus negocios controlando riesgos?

Agregamos valor a la información desarrollando las mejores soluciones para acciones de marketing, adquisición de clientes, administración de cartera y gestión de cobranzas.

Infocorp, más que información soluciones

Teléfono: 415 0300
info@infocorp.com.pe
www.equifax.com.pe

EQUIFAX PERU



Seguro contra la volatilidad

En los últimos meses, uno de los temas coyunturales más debatidos ha sido la sobrevaluación o apreciación del nuevo sol con respecto al dólar estadounidense, es decir, la disminución del tipo de cambio (nuevo sol por dólar). Este fenómeno no solo se está sintiendo en nuestro país, sino que también muchas otras monedas vienen experimentando un fortalecimiento frente al dólar. Sin embargo, vale la pena resaltar que la tendencia del tipo de cambio nominal en el Perú es la más moderada de la región, pues presenta menores fluctuaciones.

Para el caso de nuestro país, la caída en el tipo de cambio es explicada por el gran dinamismo que han presentado nuestras exportaciones (las cuales crecieron alrededor de siete veces entre el 2000 y el 2011), y también por la gran cantidad de capitales que están ingresando a la economía, en su mayoría inversiones de largo plazo, lo cual traería consigo grandes beneficios, como mayores puestos de trabajo, mayor producción, mayor recaudación tributaria, entre otros.

A lo largo de los últimos años, para combatir drásticas fluctuaciones de la moneda, el Banco Central de Reserva del Perú (BCRP) ha intervenido en el mercado cambiario, comprando en lo que va del año más de US\$ 12,000 millones. En este sentido, debe quedar claro que las intervenciones del BCRP son un mecanismo para amortiguar la volatilidad cambiaria, mas no un intento por revertir su tendencia.

Por otro lado, existen otras herramientas financieras que las empresas, en especial las exportadoras, deben utilizar para evitar ser afectadas por la volatilidad cambiaria. A continuación, explicaremos las principales bondades que presentan los *forwards* y como estos pueden ayudar a protegernos de las fluctuaciones del tipo de cambio.

LOS FORWARDS DE MONEDA

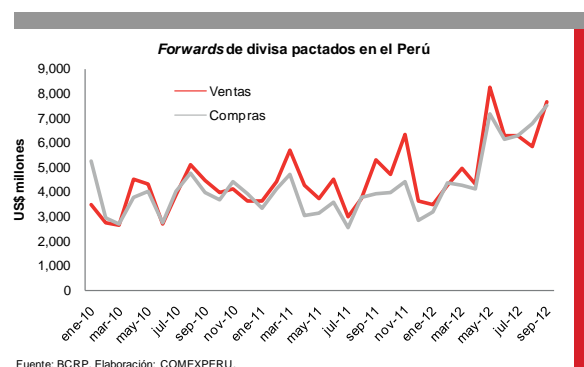
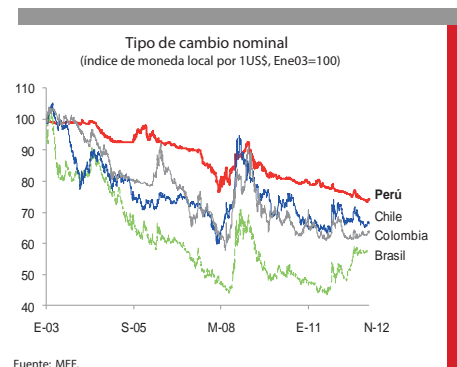
En el Perú, el mercado de derivados está poco desarrollado. Sin embargo, existe un instrumento derivado que puede ser muy útil en estas épocas de fluctuaciones del tipo de cambio, llamado *forward* de divisa. Este es un contrato por el cual dos partes (por lo general uno o dos bancos y una empresa) se comprometen a vender o comprar cierta divisa a un tipo de cambio determinado, en una fecha futura. Con esto se logra una cobertura ante cualquier variación futura del tipo de cambio, eliminándose así los sobrecostos que esto pudiera causar. Esto le permite a la empresa concentrar su atención en las actividades comerciales y productivas propias del negocio, y despreocuparse del riesgo de fluctuaciones en el tipo de cambio. En nuestro país, la mayoría de contratos se realizan por periodos que van desde 30 días hasta un año.

Como se puede apreciar en el gráfico, el total de *forwards* pactados ha crecido un 184% desde marzo de 2010 hasta setiembre de 2012, hasta alcanzar un monto de US\$ 15,165 millones en el último mes. Asimismo, en el periodo enero-setiembre de 2012 se pactaron *forwards* por un total de US\$ 100,938 millones.

Dentro de las operaciones *forward* podemos distinguir dos tipos de contratos: los *delivery* (con entrega) y los *non delivery* (con compensación). Los primeros implican una transferencia de dinero por los montos acordados en el contrato al momento de su ejecución, mientras que los segundos prevén transferencias de dinero únicamente por el diferencial cambiario entre el tipo de cambio *forward* (el pactado desde un inicio en el contrato) y el *spot* que se da en la fecha de vencimiento.

Para el caso de los exportadores y la mayoría de agentes que operan en el sector real de la economía, los *delivery* son los indicados (y más utilizados), pues por las características de sus negocios sí necesitan el dinero (para realizar pagos de planilla, por ejemplo). Los *non delivery*, en cambio, son principalmente utilizados por empresas ligadas al sector financiero (AFP, fondos de inversión, etc.), que solo requieren los márgenes. Vale destacar que, a diferencia de lo que algunos creen, los *forwards* no son costosos (el banco solo gana con los diferenciales) y acceder a ellos debe ser práctica constante en estos tiempos.

Como se puede apreciar, existen herramientas financieras que nos permiten protegernos contra las variaciones del tipo de cambio (en el contexto actual sería una apreciación del nuevo sol con respecto al dólar).



EN LA REALIZACIÓN DE EVENTOS...
SIEMPRE, UNA EXPERIENCIA ÚNICA

SUMMIT
HOTEL & CASINO

DELFINES
HOTEL & CASINO

regresar
página 1



TLC Perú-China: beneficios de ida y vuelta

El 11 de diciembre de 2001, la República Popular China pasó a ser el miembro número 143 de la Organización Mundial de Comercio (OMC). La apertura comercial de la segunda economía más grande del mundo, así como el primer exportador e importador global, no solo se ha traducido en cambios en la producción mundial, el comercio, la inversión y el empleo. China ha llevado a cabo las modificaciones necesarias previas que le otorgarían la denominación de economía de mercado, porque transformó su economía: descentralizó su comercio exterior, redujo sus aranceles, entre otras medidas que la OMC inspeccionó antes de acordar su ingreso.

En lo que respecta al Perú, las relaciones bilaterales con China se fortalecieron a partir de un memorándum de entendimiento sobre el fortalecimiento de las relaciones económicas y comerciales entre el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo de la República del Perú y el Ministerio de Comercio de la República Popular China, en el marco del encuentro sostenido entre Hu Jintao y Alan García Pérez, presidentes de ambos países, durante la Cumbre de Líderes del Foro de Cooperación Económica del Asia Pacífico (APEC), realizado en nuestro país en el 2008. En este acuerdo, entre otros puntos, el Perú reafirma el reconocimiento del pleno estatus de economía de mercado a la República Popular China y ambos países se comprometen a adoptar las medidas necesarias para promover la cooperación internacional y las inversiones, en especial en el campo de la pequeña y mediana empresa, el inicio de las negociaciones para un TLC entre China y Perú, de conformidad con las normas y disciplinas de la OMC, entre otros. Este acuerdo fue pieza fundamental para impulsar nuestra relación comercial y económica con quien será la primera economía del mundo hacia 2050.

SOCIO ESTRATÉGICO

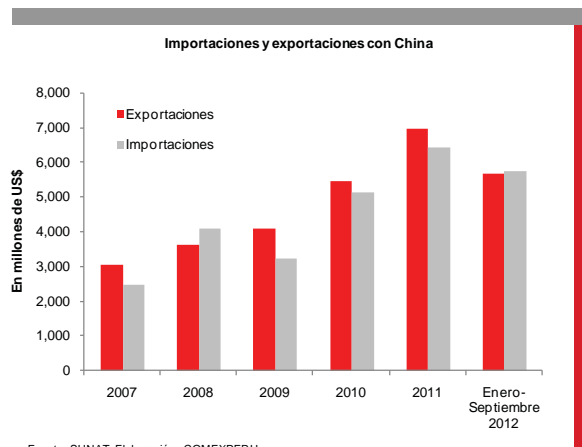
China es nuestro principal socio comercial. Nuestras exportaciones se han dinamizado desde la entrada en vigencia del TLC con dicho país en el 2010, impulsadas por las mejores condiciones que nos brinda el acuerdo. A continuación, el resultado de nuestro comercio con China.

Durante el periodo enero-setiembre del presente año, las exportaciones tradicionales registraron un crecimiento del 8% respecto al mismo periodo en el 2011, al sumar US\$ 5,446 millones. Entre los principales sectores de este rubro se encuentran el sector minero, con un 86% del total exportado, y el sector pesquero, con un 14.2%. Estas cifras son muy importantes para nuestro país, pues ambos sectores destacan nuestra posición exportadora en el mundo. Somos el segundo productor de cobre y zinc, y el primer productor de harina y aceite de pescado del mundo.

En el caso de las exportaciones no tradicionales hacia China, estas solo representan un 4% del total de las exportaciones peruanas hacia este destino, lo que significa un campo importante para impulsar nuestras exportaciones con mayor valor agregado. Por otro lado, un rubro alternativo del que nuestro país podría sacar ventaja es el de alimentos, pues tan solo representamos el 0.3% de los productos alimenticios que China importa actualmente del mundo.

Las importaciones provenientes de China, que representan el 19% del total importado, han registrado un incremento del 22% en el periodo enero-setiembre del 2012, respecto del mismo periodo del año anterior. Este resultado no hace más que reforzar la consolidación de China como el segundo país del cual demandamos bienes. Entre ellos, encontramos principalmente los teléfonos móviles, cuyos envíos desde China han aumentado en 59%, y las laptops; estos productos representan un 7% y un 5% del total importado, respectivamente.

De forma que comprendamos la real dimensión de nuestra relación bilateral con China, debemos considerar nuestra complementariedad comercial, la misma que sería potenciada con mejores condiciones para los negocios e inversiones. Asimismo, la concentración que China tiene en nuestras exportaciones globales debe ser también razón para fortalecer tipos de cooperación alternativos de mutuo beneficio, tales como mayores flujos de inversión extranjera directa que permitan que los proyectos de inversión lleguen a buen puerto, beneficiando a diversos sectores de nuestra economía.



¿Buscas una computadora?

*computadoras *notebooks *servidores *pdas *partes *software *servicio técnico

Av. Tomás Marsano 2601 Higuera Central: 271-0630 Fax: 271-0631
info@pcperformance.com.pe www.pcperformance.com.pe

PC Performance