



Se autoriza la difusión y reenvío de esta publicación electrónica en su totalidad o parcialmente, siempre que se cite la fuente, enlace con <http://www.comexperu.org.pe/semanario.asp>

## Contenido

Del 05 al 11 de marzo del 2007

	<b>EE.UU. Y PERÚ, EN EL FORO DEL PACÍFICO</b>	<b>Editorial</b>	<b>2</b>
	<b>EMBI-AME AL GRADO DE INVERSIÓN</b> <i>El riesgo país mantiene tendencia a la baja.</i> <b>CONOCIENDO UN POCO SOBRE EL COMERCIO JUSTO</b> <i>Una oportunidad más para nuestros productos.</i>	<b>Hechos de Importancia</b>	<b>3</b>
	<b>PASCO: RECORDANDO AL "MENDIGO EN EL BANCO DE ORO"</b> <i>Una mirada a la región Pasco.</i> <b>CONCESIONES A PASO DE TORTUGA</b> <i>Revisión de las principales concesiones programadas para el 2007.</i>	<b>Actualidad</b>	<b>4</b>
	<b>LA BOLSA DE VALORES DE LIMA EN EL 2006</b> <i>El extraordinario desempeño de la BVL.</i>	<b>Economía</b>	<b>6</b>
	<b>EXPORTACIONES DE PLÁTANO</b> <i>Oro no es, plata no es. Abre la cortina y verás lo que es. ¿Qué es?</i>	<b>Comercio Exterior</b>	<b>7</b>

### Links de interés

- Asóciese a COMEXPERU
- Publicidad
- Cronograma de Eventos y Foros
- Suscripciones

#### SEMANARIO COMEXPERU

Directora  
Patricia Teullet Pipoli  
Editora  
Sofía Piqué Cebrecos  
Promoción Comercial  
Helga Scheuch Rabinovich

Equipo de Análisis  
Alfredo Mastrokalos Viñas  
Pedro Murillo Gil  
Carlos Rodríguez Arana  
Publicidad  
Edda Arce de Chávez

Suscripciones  
Giovanna Rojas Rodríguez  
Diseño Gráfico  
Pamela Velorio Navarro  
Corrección  
Angel García Tapia

COMEXPERU-Sociedad de Comercio Exterior del Perú  
Bartolomé Herrera 254, Miraflores. Lima 18, Perú.  
e-mail: [semanario@comexperu.org.pe](mailto:semanario@comexperu.org.pe)  
Telf.: 422-5784 Fax: 422-5942  
Reg. Dep. Legal 15011699-0268



## EE.UU. y Perú, en el foro del Pacífico

La semana pasada se llevó a cabo, en la ciudad de Seattle, la primera reunión anual del Consejo Empresarial del APEC. Para puntualizar la orientación del foro APEC solo debemos recordar que sus metas son lograr total apertura para sus economías desarrolladas en el 2010 y para las economías en desarrollo en el 2020. Como suele ocurrir con los mensajes directos y claros: más fácil decir que hacer. Sin embargo, en el foro existe consenso hacia la apertura y los más entusiastas impulsores de esta son los empresarios que participan en él.

Entre las actividades programadas por los anfitriones, hubo un almuerzo con el congresista Rick Larsen, demócrata del Estado de Washington. Típico congresista americano (por sus chistes los conoceréis) y típico político (por su inconsecuencia los conoceréis). Considerando su audiencia, hizo apología del libre comercio y de cómo este era un gran generador de empleo, aunque algunos (otros, claro) no lo vieran así. Mencionó la importancia de los acuerdos comerciales, destacando el interés de Estados Unidos por cerrar acuerdos con Corea del Sur y Malasia. En su entusiasmo por el Asia (primera letra del APEC), olvidó que América del Sur también compartía el Pacífico.

Pero, bien adornado con la usual sonrisa de "afiche de campaña", Larsen invitó a hacer preguntas. Allí le recordaron que había pendiente un TLC con el Perú. Su primera reacción fue decir que, como quien le hacía la pregunta no era un votante, no tenía por qué responder. Al poco rato, tratando de recuperar la momentáneamente perdida sonrisa de afiche, dijo que el acuerdo con el Perú tenía algunas dificultades en los temas agrícolas, pero que debía continuar haciéndose el esfuerzo para sacar adelante el acuerdo. Quedaron demostradas dos cosas (en realidad varias más, pero no se trata acá de complicar la agenda): la primera, que el congresista Larsen es un típico político y muy probablemente hay al menos medio ciento parecido a él en el Congreso estadounidense, y la segunda, que todavía hay una gran ignorancia en dicho Congreso respecto a la agenda pendiente con el Perú.

La pregunta clave es si el Perú está convencido de la importancia del TLC. Cuando analizamos la desaceleración de las exportaciones de confecciones a los Estados Unidos tenemos que ser conscientes de que ello no implica que los pedidos hayan caído (todavía). Lo que sí puede estarse evidenciando es que hay restricciones para alcanzar un mayor crecimiento por parte de la oferta nacional y que ir a un ritmo más acelerado requiere aumentar la capacidad. Y eso significa inversión de aquella que requiere un mayor horizonte para la recuperación: inversión de la grande, que no se va a dar sin un TLC.

Los plazos se acortan y la agenda se muestra complicada. ¿Será capaz el gobierno de Alan García de convencer a los Estados Unidos de que este es un acuerdo de conveniencia mutua? Tal vez no es mal momento para que los sectores empresariales de ambos países refuercen su apoyo y para que las destacadas dotes de convicción del presidente García sean puestas a prueba...esta vez en inglés.

*Patricia Teullet*  
Gerente General  
COMEXPERU

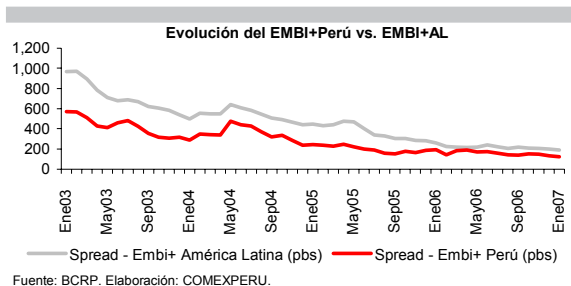


◀ regresar  
página 1



### EMBI-AME AL GRADO DE INVERSIÓN

El Índice de Bonos de Mercados Emergentes (EMBI+, por sus siglas en inglés), calculado por el banco de inversión *JP Morgan*, mide los rendimientos de los instrumentos de deuda extranjera de mercados emergentes que son transados. Básicamente, lo que muestra es la diferencia entre el rendimiento promedio de los bonos del Tesoro norteamericano y el de los papeles soberanos de países emergentes (bonos *Brady*, Eurobonos, entre otros), lo cual nos da un buen indicador sobre qué tan riesgosa es la deuda de un país. Mientras menor sea el EMBI+, menor será el riesgo de incumplimiento del pago de la deuda.



En los últimos años, el EMBI+ Perú se ha ubicado por debajo del promedio latinoamericano y ha venido cayendo de manera significativa, llegando a ubicarse en niveles mínimos históricos. Ello se debe en parte a la mayor estabilidad económica por el buen manejo de las políticas fiscal y monetaria, así como por el cumplimiento de las obligaciones financieras; pero también al contexto mundial de bajas tasas de interés, que ha llevado a los inversionistas a buscar altos rendimientos sin preocuparse tanto por el riesgo.

Lo cierto es que esta caída del riesgo país se está traduciendo en una mayor confianza en el Perú por parte de inversionistas privados, lo cual se ha visto reflejado en un aumento sostenido de la inversión privada, que ha crecido en términos reales a tasas del 6.9%, 9.1%, 13.9% y 20.1% en los últimos cuatro años, llegando a representar el 18.2% del PBI en el 2006, según el BCRP. Adicionalmente, las mayores inversiones privadas han sido un motor para el crecimiento económico, que el 2006 alcanzó el 8.03% con respecto al 2005, lo cual tuvo incidencia en una mayor generación de empleo y mejoras en los salarios.

Es importante mantener el rumbo que se está siguiendo en materia económica, así como la estabilidad política y social, resolviendo las demandas sociales sin caer en el populismo, pues estos últimos factores también afectan a la inversión y evidentemente inciden en el tan ansiado grado de inversión. Este último nos permitirá, a su vez, obtener deuda a un costo más bajo y destinar mayores recursos al gasto social, generándose el círculo virtuoso que sin duda necesitamos.

### CONOCIENDO UN POCO SOBRE EL COMERCIO JUSTO

El comercio justo es una tendencia que nace con el propósito de lograr que los pequeños productores de países en desarrollo obtengan mayores beneficios del comercio internacional. Esta corriente plantea pagar precios más altos por los productos certificados con el sello de "comercio justo" con el fin de favorecer a los más pobres. Asimismo, prohíbe la explotación laboral, el trabajo infantil y de mujeres en estado de embarazo, la discriminación de género y se preocupa por la preservación del medio ambiente. Dado que en la actualidad los consumidores de los grandes mercados se preocupan cada vez más por factores como las condiciones de trabajo de los fabricantes, el comercio justo se presenta como una interesante alternativa para los pequeños productores de países en desarrollo.

Actualmente existen al menos cuatro grandes entidades internacionales certificadoras de comercio justo. Las dos con mayor difusión en América Latina son FLO-Internacional e IFAT. La primera brinda certificaciones que consisten en un estudio de las potencialidades del producto y los planes de acción de la empresa. La segunda ofrece acreditaciones cuyo proceso es menos rígido y más económico. Ambas instituciones permiten a los productores diferenciar sus productos.

Cada vez más empresas o asociaciones de productores peruanos están aprovechando las certificaciones de comercio justo. Actualmente, existen más de 60 organizaciones de productores certificadas, número elevado comparado con el de otros países de la región. Los artículos con mayor cabida son los artesanales, cafetaleros y las frutas frescas. En general, la tendencia es incluir más productos orgánicos. Nuestro café, por ejemplo, empezó a exportarse a través del comercio justo en 1989, según la Junta Nacional del Café, y ahora son 33 los productores que cuentan con la certificación de FLO. En el sector de artesanías, destaca CIAP-Intercrafts Perú, una asociación que agrupa a artesanos de distintas partes del país y que empezó a exportar en el 2003. En el 2006, sus exportaciones crecieron en 19.4%, alcanzando los US\$ 888 mil. De otro lado, en cuanto a la distribución, las tiendas son las que establecen el contacto directo con el consumidor final, y las encargadas de realizar una labor de divulgación y sensibilización sobre los principios del comercio justo. Como vemos, este último se está convirtiendo en un nicho ideal para diversos productos peruanos.



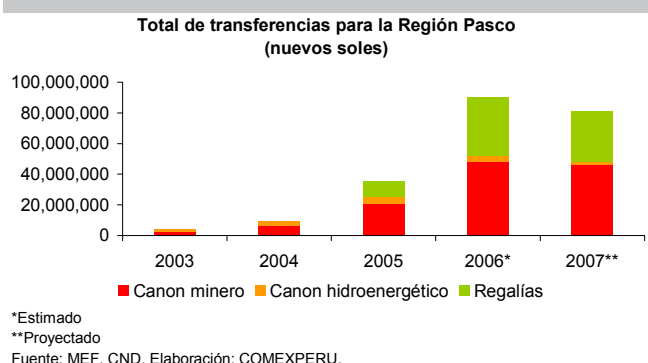
regresar  
página 1



## Pasco: recordando al "mendigo en el banco de oro"

De acuerdo con el INEI, la región Pasco tiene una población de 277 mil habitantes aproximadamente, de los cuales el 61.6% se encuentra por debajo de la línea de pobreza y un 27.3% vive en la pobreza extrema. Cerca del 9.5% de su población es analfabeta, el 83.6% no tiene acceso a servicios de agua y desagüe, y el 61% tiene por lo menos una necesidad básica insatisfecha. En términos de servicios de salud, el déficit de infraestructura básica es evidente, la mortalidad infantil alcanza las 58 muertes por cada mil nacimientos vivos y la desnutrición crónica bordea el 26%. El Plan Estratégico Regional Exportador (PERX) para la región, publicado en octubre del 2005, muestra cifras alarmantes: "en términos per cápita, se tiene a 4,711 habitantes por médico, 3,554 habitantes por enfermera, 11,576 habitantes por obstetra y 36,833 habitantes por odontólogo".

Es de extrañar que las condiciones de pobreza y abandono en las que vive la población se mantengan, considerando que el gobierno regional ha recibido transferencias sustanciales en los últimos años tan solo por concepto de canon y regalías (estas cifras son enormemente superiores si se cuenta las transferencias por FONCOR y FONCOMUN, que en el 2006 bordearon los S/. 43 millones). La región cuenta con proyectos orientados a mejorar estas condiciones que ya han sido declarados viables por el SNIP, pero que aún no han sido ejecutados. De los 37 proyectos aprobados a nivel regional (y no ejecutados aún) a partir de noviembre del 2005, 10 son de educación y 19 están relacionados con el mejoramiento de los sistemas de salud y saneamiento. Por dar un ejemplo del mal uso de los recursos disponibles, la ONG Ciudadanos al Día destaca el caso del distrito de Chacayán, ubicado en la provincia de Daniel Alcides Carrión, donde el municipio destinó en el 2004 cerca de S/. 70 mil para la edificación de locales municipales y tan solo cerca de S/. 10 mil en la construcción de sistemas de abastecimiento de agua. Otro ejemplo citado es el del distrito de Huancabamba (distrito con el menor índice de desarrollo humano de la región), el cual destinó mayores recursos para la construcción de baños públicos, losas deportivas y estadios (S/. 126 mil) que para la construcción de carreteras y locales educativos (S/. 120 mil). Los alcaldes parecen no tener claras las necesidades de los pobladores ni los proyectos que se debe priorizar.



### POTENCIALIDADES DE PASCO

La región cuenta con un potencial exportador importante, no solo a nivel minero (abarca la mayor proporción de las exportaciones), donde destacan Volcan S.A.A., Compañía Minera Atacocha, Compañía Minera Milpo, entre otras, sino también en campos como la agroexportación y la acuicultura. En el primer caso no se puede dejar de mencionar al café, principalmente de Villa Rica, cuyos envíos de café orgánico se hacen cada vez más importantes. El PERX también destaca el potencial con el que cuenta la región para la producción de maca y granadilla, por las condiciones climatológicas y altura idóneas para la siembra de ambos productos. En el caso de la acuicultura, al contar con 527 ríos y 646 lagunas, la región tiene un gran potencial, en especial para la crianza de truchas. Los gobiernos locales y el gobierno regional ya han tomado cartas en el asunto y han apoyado proyectos de acuicultura mediante la construcción de piscigranjas en distintas localidades. No obstante, tanto en este caso como en el de los productos agrícolas, el déficit de infraestructura vial (según el PERX, tan solo el 4% del total de la red vial está asfaltada) representa una seria limitación para el transporte de la mercadería pues eleva los costos y el tiempo de viaje.

Esta situación es también perjudicial para el turismo, dado que Pasco cuenta con atractivos importantes como el Bosque de Piedras de Huayllay, iglesias coloniales, ruinas prehispánicas, entre otros. El difícil acceso a estos lugares es, sin duda, una piedra más en el camino hacia el desarrollo regional. Sería conveniente ampliar y mejorar la infraestructura necesaria para el progreso, en lugar de continuar con la construcción de estadios y locales municipales de mayor envergadura que no tienen un impacto tan relevante en el desarrollo y la calidad de vida de la población... sobre todo considerando que la construcción de vías adecuadas acercaría a Pasco a solo 2 ó 3 horas de Lima.



regresar  
página 1





## Concesiones a paso de tortuga

El otorgamiento de concesiones está avanzando lento. Durante el 2006 solo se dio luz verde a cinco proyectos. Ello preocupa más si se recuerda que el déficit en infraestructura de servicios públicos bordea los US\$ 23 mil millones según estudios del IPE al 2005. Además, en el reporte de competitividad del World Economic Forum, el Perú ocupa uno de los últimos puestos de la región en calidad de infraestructura. Hace falta, entonces, acelerar el paso si se quiere mantener el ritmo de crecimiento de los últimos años.

### AGENDA PENDIENTE

Para el 2007, según fuentes oficiales, se estima que existen compromisos de inversión cercanos a los US\$ 4,000 millones. El monto destinado a la infraestructura de transportes es de US\$ 592.7 millones (16.1%), y pudo haber sido mayor si no se hubiese postergado hasta el primer trimestre del 2008 la concesión de puertos como los de Salaverry, Ilo, Paita, Chimbote y San Martín. Asimismo, la concesión del muelle de minerales del Callao sigue sin fecha definida, debido a que la Autoridad Portuaria Nacional todavía no cuenta con los estudios necesarios. De esta manera, continúan las demoras que ya creíamos superadas tras la promulgación de la Ley del Sistema Portuario Nacional (febrero del 2003) y la publicación del Plan Nacional de Desarrollo Portuario (marzo del 2005).

En cuanto al transporte aéreo, el panorama es distinto puesto que se ha programado la concesión del segundo grupo de aeropuertos (Tacna, Juliaca, Arequipa, Madre de Dios, Ayacucho, Nazca y Apurímac) para el tercer trimestre del presente año. Con ello, 17 regiones contarían con una mejor calidad de servicios aeroportuarios. De otro lado, los proyectos de infraestructura vial constituyen la mayor parte (75.2% de la inversión) de las concesiones programadas para el resto del año en el sector transportes, y el monto comprometido asciende a US\$ 445.7 millones. Destaca el Eje Multimodal Amazonas Centro (de IIRSA), que permitiría conectar a los departamentos de Lima y Ucayali. Asimismo, se buscará concesionar los tramos viales 1 y 5 del Corredor Vial Interoceánico Sur Perú-Brasil que quedaron pendientes desde el 2005. El resto de proyectos viales pertenecen al programa Costa-Sierra y están dirigidos a unir localidades de difícil acceso dentro de un mismo departamento. Durante este año se licitarán proyectos en Lambayeque, Lima y Arequipa.

Sorprendentemente, la concesión de sistemas de saneamiento, los cuales tienen una gran importancia en el mejoramiento de la calidad de vida de la población, es la que se encuentra más rezagada. Para el 2007 se estima en este sector compromisos de inversión que ascenderían a US\$ 562 millones y que incluirían a las provincias de Piura y Paita, junto con el programa para mejorar el abastecimiento de agua en Lima. Buenas noticias ya que, según el INEI, solo un 55% de las viviendas en Piura cuenta con el servicio de agua potable dentro de la misma.

### PARA APROVECHAR (E IR MÁS ALLÁ DE) LA BUENA COYUNTURA INTERNACIONAL

Para colocar a nuestros productos en nuevos mercados y aprovechar al máximo los tratados de libre comercio urge mejorar la infraestructura, sobre todo en transportes, cuyo déficit es de US\$ 7,600 millones aproximadamente, según el IPE. El efecto dinamizador de la infraestructura, a través del comercio exterior o, en general, incentivando la inversión (al reducir sobrecostos) y la creación de empleos, supone una herramienta para reducir la pobreza. Cabe recordar que en los últimos meses la mayor generación de empleo se ha dado en provincias. Imaginemos los beneficios que se obtendrían de encontrarse estas adecuadamente comunicadas y con servicios de mayor calidad.

Principales concesiones de infraestructura en agenda para el 2007			
Proyecto	Inversión estimada (millones de US\$)	Localización	Adjudicación 2007
<b>Transportes</b>			
Eje del Amazonas Centro	88.4	Lima, Junín, Huánuco, Ucayali	2º trim.
Tramo vial N° 1	41.2	Ica, Cusco	2º trim.
Tramo vial N° 5	125.6	Arequipa, Moquegua y Puno	2º trim.
Aeropuertos regionales (2º grupo)	120	Tacna, Juliaca, Arequipa, Madre de Dios, Ayacucho, Nazca y Apurímac	3º trim.
Terminal portuario de Iquitos	15	Loreto	3º trim.
Terminal portuario de Pucallpa	12	Ucayali	3º trim.
<b>Comunicaciones</b>			
Telecomunicaciones móviles - Banda D y E	200	Nivel nacional	2º trim.
Telecomunicaciones móviles - Banda B	80	Nivel nacional	2º trim.
<b>Saneamiento</b>			
Servicios para Paita y Piura	276	Piura	2º trim.
Abast. agua potable para Lima	286	Lima	4º trim.

Fuente: ProInversión.



Obtenga en línea Información de Comercio Exterior y Riesgo

Promoción Especial para los Socios de COMEXPERU



REINVENTANDO EL ROL DE LAS CENTRALES DE RIESGO

regresar página 1

CONTACTENOS AL 225-5010

<http://www.certicom.com.pe>

[www.comexperu.org.pe](http://www.comexperu.org.pe)



## La Bolsa de Valores de Lima en el 2006

El pasado martes, los inversionistas del mundo se dieron un buen susto ante la sorpresiva caída del 9% de la bolsa de valores china. Este tema será tratado con mayor detalle en el próximo Semanario, mientras tanto, analizaremos lo ocurrido durante el 2006 en nuestra bolsa.

Sin duda alguna, el año pasado será recordado por todo aquel que tuvo confianza en el Perú e invirtió en la Bolsa de Valores de Lima (BVL). Según cifras oficiales, el Índice General BVL (IGBVL) aumentó de 4,802.25 puntos en el 2005 a 12,884.20 en el 2006, generando una ganancia de 168.3% y convirtiendo a nuestra bolsa en la plaza más rentable del mundo. Igualmente, tanto el Índice Selectivo BVL (ISBVL) como el Índice Selectivo Perú-15 tuvieron también un notable desempeño, con incrementos de 188.5% y 195.7%, respectivamente.

Entretanto, el monto total negociado durante el 2006 fue de US\$ 6,309 millones, casi tres veces la cifra del 2004 y cerca del doble de la del 2005. Asimismo, la cifra promedio diaria negociada fue de US\$ 25.1 millones, con lo que hubo un crecimiento del 74% con relación al año anterior, un claro reflejo del mayor dinamismo bursátil. Estos resultados se dieron, en gran medida, gracias al tremendo aumento de la suma transada de los instrumentos de renta variable, la cual ascendió a US\$ 4,647 millones, cifra que supera en más del doble a la del 2005 y que nunca antes se había logrado. Los instrumentos de renta variable constituyeron el 73.7% del total negociado y el 96.6% de estos fueron acciones. Por el lado de los instrumentos de renta fija, que representan el 12.2% del total negociado en la BVL, se apreció una continuación de su tendencia a la baja, ya que su monto negociado cayó de US\$ 983 millones en el 2005 a US\$ 770 millones en el 2006 (-21.7%). Contrariamente, las operaciones de reporte, que representan el restante 14.1%, fueron muy demandadas por los inversionistas (+72.5%), a tal punto que fueron más utilizadas que los instrumentos de renta fija.

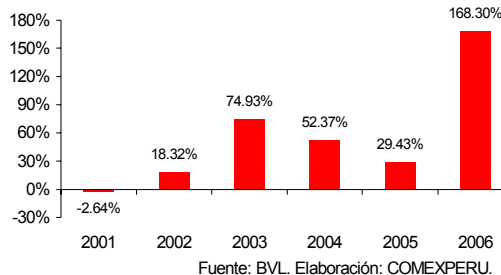
Por su parte, la capitalización bursátil subió de US\$ 36,196 millones en el 2005 a US\$ 60,020 millones en el 2006, mostrando un crecimiento de 65.8%. Este buen resultado se debió fundamentalmente a los aportes de empresas como Southern Perú, Cerro Verde, Credicorp y Scotiabank, tanto por el tamaño de sus accionariados como por el incremento de sus cotizaciones. Otro indicador que refuerza el destacado año de la bolsa fue el número de operaciones registradas, las cuales pasaron de 167,531 en el 2005 a 328,287 en el 2006, lo que representa un incremento del 96% y su nivel más alto de los últimos nueve años. Tal como ocurrió en el caso de los montos negociados, el número de operaciones para instrumentos de renta variable superó al de los de renta fija, pues mientras que el primero subió en 102%, el segundo se redujo en 5.1%.

Por último, vale la pena remarcar que todos los índices sectoriales registraron variaciones positivas, sobresaliendo las rentabilidades de las empresas mineras (+263%), las agropecuarias (+241%) y empresas diversas (+183%). Además, las acciones más atractivas, tanto por su rentabilidad como por su liquidez, fueron Morococha Inv. (1,003%), Volcan B (762%), El Brocal (403%), Atacocha Inv. (364%), Casagrande (312%) y Cerro Verde (237%).

### "FUNDAMENTALS": MINERÍA, MINERÍA, MINERÍA... CHINA, CHINA, CHINA...

El gran año de la BVL no fue casualidad, puesto que estuvo sustentado en los fundamentos macroeconómicos del país (comúnmente llamados "*fundamentals*" en inglés) y, más aún, en un contexto internacional favorable. Con respecto al primero, como en pocas oportunidades, la economía peruana cerró el año con un crecimiento de 8.03% (la tasa más alta de los últimos 11 años), una bajísima inflación (1.1%) y un superávit en la cuenta corriente de la balanza de pagos, estimado por el BCRP en 2.3% del PBI (el tercero más grande de los últimos cincuenta años). En cuanto a lo segundo, el factor más relevante fue el tremendo aumento que experimentaron los precios de los metales y es aquí donde China, y en menor medida la India, juegan y jugarán un rol protagónico gracias a su insaciable demanda por materias primas para abastecer a sus crecientes industrias. Dado que se proyecta que la economía china solo se desacelerará ligeramente en los próximos años (el año pasado creció en 10.7%), todo parece indicar que el precio de los minerales se mantendrá por encima del promedio histórico, con lo que se esperaba que las mineras peruanas continúen liderando la BVL.

Rendimiento promedio anual del IGBVL



**La suite Panda EnterpriSecure Antivirus para PYMES, incluye:**

- Instalación, capacitación y entrenamiento
- Soporte técnico GRATUITO
- Protección para redes de hasta 8 estaciones y 2 servidores

**12 meses Incluye 10 licencias**

**PROMOCIÓN KIT PYMES**

**NOS ANTICIPAMOS A LOS RIESGOS, PARA QUE SU EMPRESA CREZCA SIN PREOCUPACIONES**

**Mayor Información**

Answer Consulting Group - Panda Software Perú  
Calle Lord Cochrane 521 - Miraflores - Lima 18  
Central: (511) 421-2623 / 221-0453 / 221-0159  
Telefax: (511) 221-6001  
email: pymes@answer-it.com.pe  
www.pandasoftware.es

regresar  
página 1



## Exportaciones de plátano

El plátano o banano, como lo llaman en otros países, es, según la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO, por sus siglas en inglés), la fruta más exportada del mundo y el cuarto producto alimenticio en términos de valor de producción después del arroz, el trigo y el maíz. Según cifras al 2005 del mencionado organismo, la producción mundial de esta fruta asciende a los 72.6 millones de toneladas anuales, de los cuales solo cerca del 20% se destina al comercio internacional.

Asimismo, pese a que hay más de cien naciones que lo producen, solo para unos cuantos países del África y de América Latina y el Caribe, la exportación de este *commodity* representa una importante (por no decir vital) fuente de ingresos. Basta con decir que India, el primer productor del mundo y país que cultiva casi el 20% de todo el banano existente, prácticamente no participa en el comercio bananero. Otro caso similar es el de Brasil, segundo productor mundial, quien pese a haber aumentando recientemente sus exportaciones de plátano, consume casi todo lo que cosecha.

Con respecto a los países exportadores de banano, destaca Ecuador, primer exportador mundial y país que ha hecho de este fruto uno de sus generadores más importantes de divisas. En el 2006, las exportaciones ecuatorianas de plátano alcanzaron los US\$ 1,213 millones, lo que equivale al 10% del total de sus exportaciones. Otros exportadores gravitantes son Costa Rica, Colombia y Filipinas. Por el lado de los compradores internacionales, según cifras al 2005 de *TradeMap*, la Unión Europea (12 miembros iniciales), EE.UU., Reino Unido y Japón son los que más banano demandan, consumiendo el 40.2%, 15.7%, 7.1% y 6.7% del total comercializado en el mundo, respectivamente.

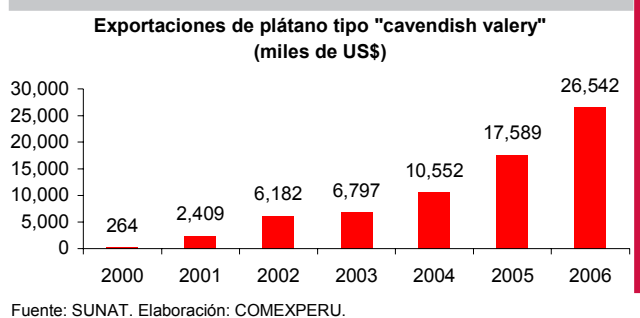
### EL PERÚ Y SUS PLÁTANOS

Según el Ministerio de Agricultura (MINAG), la producción de plátano en nuestro país ascendió a 1'766,757 toneladas en el 2006, lo que significó un incremento del 4% con respecto al año anterior. Gracias a sus excelentes condiciones climáticas para la siembra de plátanos, los departamentos ubicados en el norte y en la selva del Perú son los que concentran los mayores cultivos, destacando Loreto, San Martín, Ucayali y Piura, con 19.83%, 17.04%, 13.49% y 13.21% del total producido, respectivamente.

El Perú es un país relativamente nuevo en el comercio bananero, pues recién en el año 2000 sus exportaciones comenzaron a ser significativas. Si analizamos las ventas al exterior del plátano tipo *cavendish valery*, se puede apreciar que en el periodo 2000-2006 estas crecieron en 9,945%, pasando de US\$ 264,236 a US\$ 26'542,414. Dentro de las empresas exportadoras de banano más importantes, tenemos a Corporación Peruana de Desarrollo Bananero, Bio Costa, Biorganika e Inkabanana, quienes exportan el 58%, 16%, 11% y 8% del total, correspondientemente. En cuanto a los destinos de las exportaciones peruanas de plátano, EE.UU., nuestro principal socio comercial, es también nuestro mejor cliente, ya que adquiere alrededor del 46% del total exportado. Le siguen Holanda, Bélgica, Japón y Alemania con el 22%, 17%, 8% y 7%, respectivamente. Curiosamente, en séptimo lugar se encuentra Ecuador.

### ¿Y DÓNDE ESTÁN LAS OPORTUNIDADES?

En general, la exportación de plátano es una excelente oportunidad para el Perú, debido a que se cuenta con todas las condiciones necesarias para su producción. Sin embargo, hay que tener en cuenta que en los mercados internacionales existe una férrea competencia liderada por los grandes productores, por lo que el Perú tiene que buscar un nicho donde posicionarse. Y es aquí donde aparece el banano orgánico como una excelente alternativa. Los productos orgánicos en general están de moda y los mercados internacionales están dispuestos a pagar más por ellos. Según un estudio del MINAG, el Perú, al presentar un clima bueno y mucho más estable que sus competidores (Costa Rica, primer productor mundial, padece constantemente de huracanes y lluvias torrenciales), tiene una oportunidad real de descollar en el comercio de banano orgánico. En el 2005 las exportaciones de banano orgánico fueron de US\$ 17.6 millones y se estima que en el 2006 estas ascendieron a los US\$ 23 millones. Actualmente, según el MINAG, las ventas peruanas de banano orgánico tienen como principales destinos a EE.UU. (53.9%), Bélgica (21.4%), Holanda (13.8%) y Japón (9.8%).



### ¿Buscas una computadora?

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

Av. Tomás Marsano 2601 Higuera  
Central: 271-0630 Fax: 271-0631

**PC Performance**

regresar  
página 1