







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 26 de febrero al 04 de marzo del 2007

	HACER EMPRESA: ¿RETO O VÍA CRUCIS?	Editorial	2
	OJO AL AEROPUERTO <i>Puerto: menor tarifa. Aeropuerto: mayor retribución. ¿Se pueden corregir los errores?</i>	Hechos de Importancia	3
	EL AMARGO SABOR DEL AZÚCAR <i>El proteccionismo al sector azucarero parece no tener cuándo acabar.</i>	Bandeja Legal	4
	EL GOBIERNO CENTRAL, LAS REGIONES Y SU LUCHA CONTRA EL SNIP <i>¿Podrá salvarse el SNIP?</i>	Actualidad	5
	CONTRA VIENTO Y MAREA: LOS BUENOS RESULTADOS ECONÓMICOS DEL 2006 <i>No hubo Mundial, pero sí buenos resultados económicos.</i>	Economía	6
	EXPORTACIONES CRECIERON EN 14% EN ENERO <i>Intercambio comercial creció en 23% y superávit se mantiene.</i>	Comercio Exterior	7

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
Telf.: 422-5784 Fax: 422-5942
Reg. Dep. Legal 15011699-0268



Hacer empresa: ¿reto o vía crucis?

Hace unos días, COMEXPERU organizó un foro titulado "El reto de hacer empresa en el Perú". Resulta que, mucho más allá del amor al riesgo que comparten los empresarios (con negocios grandes o pequeños), hay todo un desafío para la actividad empresarial que muchas veces termina ahogando ese espíritu emprendedor del que, románticamente, nos hablan los profesores universitarios (muchas veces académicos alejados de la realidad y del mundanal ruido) y los libros que se venden en cada esquina, prometiendo éxito en los negocios, y que podríamos calificar como de "autoayuda" empresarial.

A pesar de lo que la literatura empresarial ofrece, cargada de consejos y claves para el éxito rápido y sin dolor como "Conviértase en millonario y no deje que se coman su queso" o "Caldo de pollo para la paz de los negocios", resulta que la parte más simple de todo el esfuerzo es la que convierte al emprendedor en empresa y que involucra desde la forma óptima de producción hasta la conquista de mercados y clientes, incluyendo toda la cadena logística. Hasta allí, los problemas se dan, pero parecen medianamente fáciles de enfrentar con un poco de lógica, recursos y mucho esfuerzo. La parte "buena" viene después. Parafraseando a Coelho, algo así como "A las puertas de la municipalidad (SUNAT, EsSalud o cualquier ministerio), me senté y lloré".

Así pues, la pesadilla comienza cuando la empresa tiene que relacionarse con el entorno, comenzando, por supuesto, con todas las instancias administrativas que proveen licencias, permisos y registros (todo, claro, a un no tan módico precio). De alguna manera, cada una de las instancias administrativas parece estar convencida de que la única autorización o trámite importante es la suya. Ya sabemos que iniciar una empresa en el Perú toma 72 días, mientras que en otros países toma 2 o 3. Sin ir más lejos, Ciudadanos al Día ha premiado a la Municipalidad de Huaraz por haber reducido sus trámites a solo 3 horas, con una reducción de costos de 750 a solo 24 soles. Es decir, se puede. Y entendemos que eso es lo que la doctora Zavala llama llevar sentido común a la administración pública.

Obviamente el calvario no termina allí. Más aún, apenas comienza. La contratación de mano de obra, con la multiplicidad de normas, legislación enrevesada, causales de incumplimiento y sobrecostos que no tienen nada que ver con la protección del trabajador, es la siguiente etapa de esta sucesión de pruebas que la empresa debe superar en su lucha por la supervivencia. Y con discusiones bizantinas sobre legislación que termina involucrando solo al 16% de los trabajadores y perjudicando a los millones de desempleados, subempleados y condenados a la informalidad.

Asumiendo relativo éxito en esta prueba (aunque de seguro habrá contingencias con las que habrá que cargar y que atacarán en cualquier momento), todavía falta superar la etapa final: pago de impuestos y fiscalización tributaria posterior. Un experto explicaba que detrás de una simple tasa del 30% de impuesto a la renta se esconde un sinfín de trampas que elevan exponencialmente dicha tasa y que hacen que el riesgo de hacer empresa se convierta en factor para perennizar la informalidad o pretender elevadísimas tasas de rendimiento a la inversión, lo cual reduce el número de negocios cuya rentabilidad amerite el esfuerzo y afecta el crecimiento de país y, por supuesto, la capacidad de generar empleo.

Y, a pesar de todo, el Perú está creciendo sobre la base del esfuerzo privado. ¿Qué tal si el Estado comienza a echarle una manito también?

Patricia Teullet
Gerente General
COMEXPERU



◀ regresar
página 1



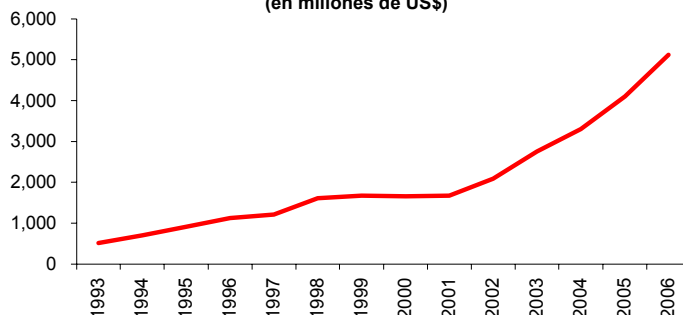
Ojo al aeropuerto

El 16 de febrero pasado se presentaron las bases para la licitación del terminal de almacenamiento de carga refrigerada del aeropuerto Jorge Chávez. A continuación, algunas sugerencias para que ello realmente favorezca a los usuarios (y para futuras concesiones).

MÁS COMPETENCIA

Hasta el momento, solo una empresa ha estado a cargo de dicha tarea, lo cual evidentemente no promueve la competencia ni, por ende, mayores beneficios para los usuarios en términos de tarifas, por ejemplo. Si se desea establecer un mayor comercio con mercados grandes como Norteamérica, China o Europa, se debería analizar la posibilidad de que varias empresas puedan operar dentro del aeropuerto. En ese sentido, resulta positivo que las bases del concurso señalen que ni el derecho de construcción ni el de operación otorgados por este proceso serán exclusivos; es decir, que LAP (Lima Airport Partners, concesionaria del Jorge Chávez) podrá brindar derechos similares o permitir la operación de otros terminales de carga dentro del aeropuerto. Esperemos que pronto se disponga del espacio necesario, que hoy está ocupado en buena parte por un cementerio de aviones.

Evolución de las exportaciones peruanas por vía aérea*
(en millones de US\$)



*No incluye petróleo y derivados.

Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.

LECCIONES DEL PASADO

Por otro lado, vale recordar las lecciones que la concesión del aeropuerto Jorge Chávez dejó: mientras más alta es la retribución que el concesionario debe pagar al Estado, mayor será la distorsión en las tarifas cobradas a los consumidores. En aquella concesión básicamente ganaba el postor que más ofrecía pagar al Estado y LAP se comprometió a retribuir el 46.5% de los ingresos brutos. ¿Qué se logra con esto? Que los usuarios del aeropuerto deben enfrentar mayores tarifas para que LAP pueda cumplir con la retribución. La pregunta es, ¿por qué no revisar este contrato de concesión si es evidente que fue mal diseñado y perjudica a los usuarios?

El problema de hacer una licitación pensando solo en la recaudación estatal y sin preocuparse por las condiciones del negocio no solo suelen ser incrementos de las tarifas de alquiler, sino también costos de servicios conexos (transportes, uso de rampas) más altos. Por ello, se debería seguir los pasos tomados en la concesión del Muelle Sur y guiarse no por el criterio de mayor retribución, sino por el de tarifas más competitivas y compromisos de inversión que permitan reducir los costos de los servicios. Cabe indicar que para dicho proceso se ha establecido solo una retribución equivalente al 3% de los ingresos brutos mensuales.

Por otra parte, se debe tener en cuenta cuáles son los productos que más utilizan el almacenamiento en frío (espárragos, alcachofas, flores etc.) para que así recordemos la realidad del negocio y sus necesidades (por ejemplo, estacionalidad de los productos. Según el PENX, este factor encarece los servicios aeroportuarios.).

LAS REGLAS DEL JUEGO

Si bien las bases de la licitación del almacén de frío, en lugar de centrarse en factores como la retribución, indican que el criterio de evaluación para la propuesta técnica será garantizar la máxima carga de exportación aérea de productos perecederos a través del almacén de frío durante el primer año de vigencia del contrato (el mínimo a presentar será 40 millones de kilogramos), tampoco se asegura que el ganador será quien mejor tarifa ofrezca a los usuarios. Según un estudio de APOYO Consultoría, las exportaciones por vía aérea enfrentan un flete de alrededor de US\$ 1.2 por kg (a Miami, por ejemplo). A ello hay que sumarle los US\$ 0.02 por kg que actualmente cobra el almacén en frío solo por el servicio de refrigeración de carga aérea. Para la licitación que se está llevando a cabo se debería tener eso en mente y considerar cómo se afectarían nuestras agroexportaciones si esa tarifa sube.



regresar
página 1



El amargo sabor del azúcar

Durante los últimos años hemos sido testigos del desarrollo extraordinario del sector agroexportador, mediante el cual muchos peruanos han sido capaces de superar la valla de la pobreza. Es importante mencionar que el desarrollo de estas exportaciones se ha llevado a cabo sin grandes ayudas del Estado. Del mismo modo, hemos visto como empresas privadas del sector azucarero como Casagrande, Cartavio y Paramonga han logrado superar la crisis que afrontaron, convirtiéndose en ejemplos de cómo una gestión eficiente logró sacar adelante empresas con problemas financieros. No obstante, los últimos años también nos han mostrado los constantes esfuerzos del gobierno por proteger al sector azucarero, en especial a empresas que no logran despegar aún y se encuentran en una profunda crisis, adeudando millones, no solo a sus trabajadores y proveedores, sino también al propio Estado. Esta situación nos hace preguntarnos: ¿por qué continuar con este exagerado proteccionismo cuando ya hemos visto que usualmente solo "logra" mantener la situación caótica?

PROTECCIÓN PATRIMONIAL: ¿HASTA CUÁNDO?

Un ejemplo de dicha protección ha sido la repetida prórroga (irónicamente tildada de "improrrogable" en cada ocasión) de los plazos para acogerse al régimen de protección patrimonial a las empresas azucareras, cuyo plazo fue extendido hasta el 31 de diciembre del 2008 en setiembre del año pasado. La protección y beneficios para las empresas del sector datan de 1996, año en el que se aprobó el Decreto Legislativo N° 802, el cual brindaba medidas de saneamiento para su "rescate" financiero. Es precisamente la constante extensión de estos beneficios lo que genera un desincentivo para implementar las reformas necesarias para salir de la crisis.

Más preocupante aún es que la protección patrimonial se extiende tan solo a empresas en las que el Estado tiene participación accionaria, siendo discriminatoria y un ejemplo de proteccionismo que genera competencia desleal en el sector. Adicionalmente, no solo se perjudica el Estado con esta medida, sino que también se ven afectados los trabajadores y los demás acreedores que no pueden hacer valer sus derechos y cobrar el dinero adeudado. Los motivos para otorgar este beneficio son, supuestamente, el darle tiempo a las empresas para sincerar su situación financiera, reestructurarse y atraer inversiones del sector privado. Nada ha probado ser más falso y resulta extraño que se proteja de semejante manera a empresas de un sector en el que el Perú es sumamente competitivo (según datos de la FAO, contamos con uno de los mayores rendimientos de caña de azúcar por hectárea, además que se puede cultivar a lo largo de todo el año) y que, por si fuera poco, cuenta con un buen contexto internacional y con extraordinarios resultados de empresas del mismo sector, en manejo privado.

EJEMPLOS A SEGUIR

Ni con este entorno favorable ha sido posible que algunas empresas azucareras salgan de la crisis, siendo evidente que el problema es más profundo. Lo que se necesita es una reorganización en su administración, que sea más eficiente, además de inversiones en la ampliación y modernización de sus plantas. El sector privado le lleva una amplia ventaja al Estado en este aspecto. Empresas azucareras como Cartavio, Casagrande y Paramonga (administradas por grupos privados) han salido adelante con mayores inversiones y una administración más estricta que hoy está rindiendo frutos. Cayaltí, empresa en la que el Estado mantiene una participación, estuvo quebrada e inoperativa, pero gracias a un convenio con una empresa extranjera para la construcción de una planta de etanol, está siendo reflotada. La inyección de capital debe provenir del sector privado, quien además debe decidir quién administra. La intervención del Estado solo beneficia y enriquece a unos cuantos.

Se debería seguir el ejemplo de Cartavio, Casagrande y Cayaltí y aprovechar el interés por parte de inversionistas privados, tanto nacionales como extranjeros, en el cultivo de caña para la producción de azúcar y de etanol. Sería más beneficioso para los trabajadores, los acreedores y el Estado, que se refloten estas empresas mediante la intervención del sector privado y no vía mayores protecciones patrimoniales. De esta manera se generarían más puestos de trabajo y se cumpliría con las obligaciones con terceros (entre los cuales está el Estado).

El etanol ofrece una oportunidad única al sector. Ni siquiera requiere incentivos tributarios. El Estado no tiene por qué seguir desperdiciando recursos.

C@RTICOMEX
Comercio Exterior

Obtenga en línea Información de Comercio Exterior y Riesgo

Promoción Especial para los Socios de COMEXPERU



regresar
página 1

CONTACTENOS AL 225-5010

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

www.comexperu.org.pe



El gobierno central, las regiones y su lucha contra el SNIP

Ante la gran cantidad de recursos con los que cuenta el Estado hoy en día, se sigue buscando responsables por la demora del tan anunciado *shock* de inversiones. Esta vez le tocó el turno al Sistema Nacional de Inversión Pública (SNIP), hacia el cual algunos políticos, entre los cuales se encuentra el mismo presidente García, han dirigido toda su artillería. Se dice que el SNIP demora inversiones, trunca proyectos beneficiosos para los más pobres y que hasta "ha bloqueado la capacidad de acción" de las entidades públicas. Lo que parecen olvidar es que en seis años han sido declarados viables más de 28 mil proyectos, de los cuales más de 4 mil, aprobados tan solo a partir de noviembre del 2005 (contando solo el nivel regional y el nacional), se encuentran aún sin ejecutar.

LAS CIFRAS NO MIENTEN

Como puede apreciarse en el cuadro, del total de S/. 2,833 millones en proyectos declarados viables en los últimos 15 meses, tan solo se ha ejecutado el 12%, es decir, S/. 329 millones. Algunos gobiernos regionales, como el de Ayacucho (donde cerca del 70% de la población vive en situación de pobreza), tienen niveles de ejecución inferiores al 1%. Dicha cifra es preocupante, pues su ejecución sería sin duda beneficiosa para la población. Y es todavía más preocupante que figuras como el presidente regional de Huancavelica se declare "amarrado de pies y manos" por el SNIP, cuando en su región (la más pobre del país) tan solo se ha ejecutado el 4.2% del total del presupuesto aprobado en proyectos viables. Por ello, es de extrañar que, teniendo proyectos aprobados esperando su ejecución, se utilice al SNIP como chivo expiatorio por la demora en la inversión.

Nivel de ejecución de proyectos de inversión pública declarados viables desde noviembre del 2005

Gobierno Regional	Número de proyectos	Monto declarado viable (S/. millones)	Nivel de ejecución (%)
Ayacucho	134	145	0.8
La Libertad	64	132	1.2
San Martín	122	180	1.4
Huancavelica	151	132	4.2
Ancash	210	163	4.6
Pasco	58	49	30.7
Madre de Dios	49	23	33.1
Total General	3,395	2,833	12.0

Información al 19.02.2007

Fuente y elaboración: Banco de Proyectos, DGPM, MEF.

SNIP: UN FILTRO NECESARIO

Lo que necesitan las regiones es un gasto apropiado de los recursos con los que cuentan, lo cual no necesariamente va de la mano con un uso más rápido de los mismos. Lo importante no es gastar, sino gastar bien. El papel del SNIP es actuar como filtro para que no se despilfarre el dinero en proyectos como el conocido monumento a la maca (la imaginación de algunos alcaldes parece no tener límites, pero no para resolver los problemas más urgentes de sus comunidades), cuya noticia dio la vuelta al mundo, siendo publicada en diarios como el *Taipei Times* y el *Washington Post* como un ejemplo de la falta de capacidad para utilizar eficientemente los recursos.

Al realizar un estudio de viabilidad, se puede evitar que se lleven a cabo proyectos como el de la construcción de un "malecón turístico artesanal" en Madre de Dios, que hubiera demandado una inversión de cerca de S/. 170,000 y cuyo objetivo era promocionar la venta de artesanías para así incrementar el empleo. Sin duda, el proyecto no enfoca directamente el problema, ni es la solución apropiada del mismo. Otro ejemplo es el de la construcción de un "teatrín escolar" en Mollebamba (S/. 113,136), declarado no viable pues existen necesidades más urgentes a las cuales se les debe dar prioridad, como la construcción y equipamiento de aulas. Finalmente, también se declaran no viables los proyectos que no resultan rentables, como el de la construcción de un aeródromo en Huancavelica (S/. 6,391,113). De esta manera, se garantiza un mejor uso de los recursos de las regiones.

DESCENTRALIZACIÓN EN MARCHA

La descentralización de las funciones del SNIP ya se está llevando a cabo mediante la apertura de Oficinas de Asistencia Técnica (OAT), que sirven de apoyo a los gobiernos regionales. Actualmente se cuenta con oficinas en Piura, Ayacucho y Cajamarca (las de Loreto, Moquegua y Tacna serán próximamente inauguradas), teniendo como meta contar con una OAT en cada región. Adicionalmente, los gobiernos regionales y locales ya cuentan con la facultad de declarar viables sus proyectos, siempre y cuando estos no requieran de endeudamiento ni de un aval de parte del Estado. Por ello, ya se ha relajado de cierta manera el control del SNIP en favor de las regiones, pero con la mira puesta en la generación de capacidades. Eso es lo que necesitamos para que los recursos públicos se dirijan a donde más se les necesita.



< regresar
página 1



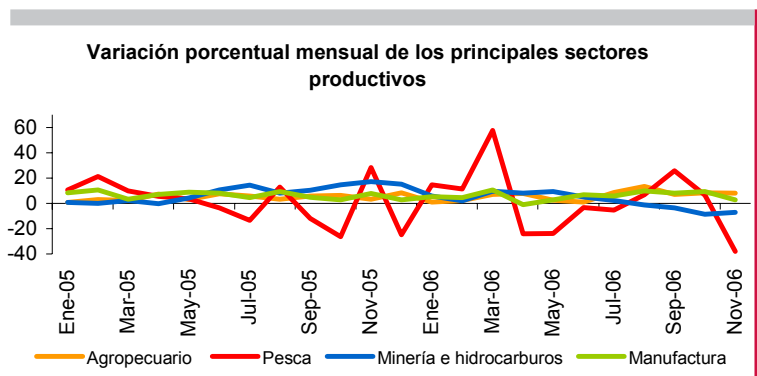
Contra viento y marea: los buenos resultados económicos del 2006

El Perú, en el 2006, estuvo rodeado por dos tipos de incertidumbre diferentes, no obstante, correlacionadas: la política y la económica. La primera, básicamente, se debió a las elecciones presidenciales y parlamentarias realizadas en el primer semestre del año. La segunda, causada por la espera (que aún se mantiene y afecta nuestro crecimiento) de la ratificación del TLC por parte del Congreso de EE.UU. Pese a estos inconvenientes (por mencionar algunos), los resultados económicos peruanos en el 2006 fueron notables. Recientemente, el INEI publicó las cifras oficiales de producción. A continuación, veremos los datos más sobresalientes del informe.

Durante el 2006 el PBI peruano creció un 8.03% respecto al 2005, su tasa más alta de los últimos 11 años y que, además, mantiene una seguidilla de ocho años ininterrumpidos de crecimiento. El incremento del consumo interno, la mayor inversión, tanto nacional como extranjera, así como el excelente desempeño exportador fueron algunos de los factores que contribuyeron a la expansión de la economía. De otro lado, la inflación registrada en el 2006 fue del 1.1% y el resultado de la cuenta corriente de la balanza de pagos fue del 2.3% del PBI, el tercer mayor superávit de los últimos cincuenta años.

SECTOR AGROPECUARIO

La producción agropecuaria aumentó un 7.2% en el 2006, en relación con el año anterior. El subsector agrícola, que tiene una ponderación dentro del sector agropecuario del 57.7%, creció un 7.6%, mientras que el pecuario (con la ponderación restante del 42.3%) lo hizo a una tasa del 6.6%. Los productos agrícolas que más aportaron al crecimiento de este subsector fueron el café (+46.3%), la caña de azúcar (+15%), los espárragos (+17.7%), el ajo (+33.6%), la yuca (+9.8%) y el mango (+36.2%), según datos del MINAG. Por su parte, en el subsector pecuario destacaron la actividad avícola, con un incremento del 7.7%, y la de carne vacuna, con 5.7%.



SECTOR PESQUERO

En el 2006, el sector pesquero presentó un discreto crecimiento del 2.74% explicado, principalmente, por la menor extracción de su producto estrella, la anchoveta, que se redujo un 31.81% a causa de una veda que duró 318 días (55 días más que en el 2005). Por su parte, la pesca de especies para el consumo humano directo se incrementó un 24.78%, destacando la extracción destinada a productos congelados (pota, langostinos, caballa, etc.), que aumentó un 27.34%, y la de especies utilizadas en la elaboración de conservas (atún, jurel, etc.), que creció un 52.25%.

SECTOR DE MINERÍA E HIDROCARBUROS

El sector minería e hidrocarburos creció durante el 2006 solo un 0.97% respecto al año anterior, su tasa más modesta desde 1992. Este resultado está directamente correlacionado con lo poco que se expandió la minería (+0.45%) a causa de la menor extracción de oro (-2.28%), plomo (-1.89%), estaño (-8.72%) y molibdeno (-0.67%). Sin embargo, en términos monetarios, la exportación de minerales superó los US\$ 14,465 millones, sobrepasando en un 50.59% lo obtenido en el 2005 gracias a los mayores precios internacionales. Entre tanto, el sector hidrocarburos mostró un crecimiento del 5.66% impulsado, principalmente, por el aumento de la extracción de gas natural (+17.03%) y, en menor medida, por la explotación de hidrocarburos líquidos (+3.85%), entre los que se incluye líquidos de gas natural.

SECTOR MANUFACTURA

La actividad manufacturera presentó un aumento del 6.61% durante el 2006, explicado tanto por el crecimiento del sector fabril primario (+2.10%), como por el no primario (+7.68%), en donde este último fue impulsado por la mayor producción de bienes de consumo (+6.63%), bienes intermedios (+8.96%) y bienes de capital (+14.93%), en respuesta a la mayor demanda interna y externa. De otro lado, la construcción creció un 14.74% y fue uno de los grandes demandantes de bienes intermedios como productos elaborados de metal (+26.87%), entre los cuales destacan planchas de fierro y de aluminio, alambres de cobre, discos y aluminio, entre otros.

regresar
página 1



Exportaciones crecieron en 14% en enero

Si bien en enero del 2007 la balanza comercial del mes se redujo en 60% con respecto al mismo periodo del 2006, aún mantuvimos un superávit de US\$ 118 millones. Asimismo, el intercambio comercial del Perú creció en 23% en relación con enero del 2006. Este mayor flujo comercial se explica por el incremento de las exportaciones (+14%, ascendiendo a los US\$ 1,629 millones) y de las importaciones (+34%). En estas últimas, destacaron las compras de bienes de capital.

DESTINOS DE EXPORTACIÓN

Estados Unidos se constituyó, una vez más, como el principal destino de nuestras exportaciones; sin embargo, estas sufrieron una caída de casi 20% con respecto a enero del 2006. Ello se puede explicar por las menores ventas de oro (12% de las exportaciones a EE.UU.), que cayeron en 69%; pero también podría relacionarse con la incertidumbre por la consolidación del TLC. Entre los productos exportados a EE.UU. sobresalen los textiles y confecciones (con casi el 19% del total), petróleo y derivados (15%) y productos mineros como el ya mencionado oro, el cobre (15%) y la plata (10%).

El segundo destino en importancia fue Suiza, país que adquirió el 9.1% de nuestras exportaciones, entre las que resaltó el oro, cuyos envíos llegaron a los US\$ 147 millones (+70%) y representaron el 56% del total de nuestras exportaciones auríferas.

En tercer lugar se encuentra China, país al cual nuestras exportaciones crecieron en 46.12% y estuvieron compuestas principalmente por el cobre y la harina de pescado. Otros compradores destacados fueron Canadá, Chile y Corea del Sur, que juntos representaron el 19.5% de las exportaciones y hacia donde nuestros envíos han crecido en 61%, 40% y 317%, respectivamente.

Principales regiones exportadoras por sector Enero 2007			
Sector	Monto (millones US\$)	Participación en el sector	Var% (07/06)
Agrícola			
Lima	43.76	28.39%	32.20
Piura	28.82	18.70%	13.66
Ica	21.73	14.10%	(8.99)
La Libertad	20.97	13.61%	(21.04)
Minería			
Lima	159.91	18.01%	25.81
Ancash	136.54	15.38%	(14.22)
Junín	116.19	13.09%	50.56
Moquegua	111.76	12.59%	29.49
Pesquero			
Ancash	56.42	33.48%	60.83
Lima	34.94	20.74%	(24.05)
Piura	25.59	15.19%	(18.81)
Callao	15.86	9.41%	(13.95)
Textil			
Lima	88.27	80.44%	(0.40)
Ica	7.97	7.26%	84.83
Arequipa	5.86	5.34%	13.46
Callao	5.80	5.29%	25.44

Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.

MANUFACTURAS CRECIERON EN 20.8%; PRIMARIAS EN 11.9%

Las exportaciones primarias crecieron en 11.92% y estuvieron lideradas por productos mineros, cuyo valor exportado ascendió a US\$ 887 millones (54% del total exportado). A pesar de ello, las exportaciones de oro tuvieron una leve caída de 7.6%, que se puede explicar por la reducción en el precio del oro durante la primera semana de enero (llegó hasta US\$ 603 por onza). Por otro lado, pese a los menores precios del cobre (US\$ 257 por libra, la más baja en nueve meses) y del petróleo (US\$ 55 por barril, la más baja desde hace un año), las exportaciones de estos *commodities* crecieron en 38% y 17%, respectivamente.

De otro lado, la exportación de productos agrícolas aumentó en 14% y su crecimiento estuvo liderado por el café, que incrementó sus envíos en 73%. Por su parte, los productos pesqueros presentaron una caída del 15% en sus exportaciones, en gran medida, influenciada por la menor exportación de harina de pescado (-11%).

En cuanto a las exportaciones manufactureras, estas registraron un crecimiento de 20.81%. Impulsaron este desempeño las exportaciones de siderometalúrgicos (+68%) y químicos (+45%), que aportaron el 34% y el 22% del incremento, respectivamente. Sin embargo, las exportaciones de los sectores manufactureros de más peso, el agropecuario y el textil-confecciones, solo aumentaron en 10% y 5%, respectivamente, mientras que ambos sectores habían presentado tasas superiores al 14% en enero de los tres años anteriores. En el caso de los textiles y confecciones, ello se debe principalmente a las menores ventas a EE.UU. (-4%), cuya participación se redujo de 65% en enero del 2006 a 59% en enero del 2007, lo cual refleja el efecto incertidumbre por el TLC. En el caso de los productos agropecuarios, incidieron en la desaceleración las menores exportaciones a España, Taiwán, Ecuador y México.

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