

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 06 al 12 de agosto del 2007

	<b>IM-PACTO SOCIAL</b>	<b>Editorial</b>	2
	<b>AL PEDIR MÁS, MENOS SON LOS QUE RECIBEN</b> <i>Aumento en el salario mínimo.</i>	<b>Hechos de Importancia</b>	3
	<b>EXPORTACIONES MANUFACTURERAS HACIA EE.UU.</b> <i>Crecieron tan solo un 2.5% entre enero y junio.</i>	<b>Actualidad</b>	4
	<b>EXPORTANDO DESCENTRALIZACIÓN. PARTE III: LA SELVA</b> <i>Mucho potencial, pocas exportaciones... aún.</i>	<b>Economía</b>	6
	<b>DE DÓNDE VIENEN Y A DÓNDE VAN LOS REQUERIMIENTOS LABORALES ESTADOUNIDENSES</b> <i>La preocupación por la protección del trabajador, pero, ¿de dónde?</i>	<b>Comercio Exterior</b>	7
	<b>MENSAJE PRESIDENCIAL 2007</b> <i>Con fe y serenidad: metas altas, pero también obras concretas, mea culpas... y algunas contradicciones.</i>		
	<b>OPORTUNIDADES PARA UN COMERCIO FLORECIENTE</b> <i>El discreto encanto de la floricultura.</i>		

### Links de interés

- Cronograma de Eventos y Foros
- Publicidad
- Suscripciones

#### SEMANARIO COMEXPERU

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

#### Equipo de Análisis

Alfredo Mastrokalos Viñas  
Andrea Baracco Vargas  
Carlos Córdova Casado  
Andrés Murdoch Fabbri  
Publicidad  
Edda Arce de Chávez

#### Suscripciones

Giovanna Rojas Rodríguez  
Diseño Gráfico  
Angela Vásquez Vivanco  
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



## Im-pacto social

*Los políticos están siempre interesados en la gente.  
No siempre esto es una virtud. Las garrapatas están  
interesadas en los perros.  
P. J. O'Rourke*

Ya confesé que el discurso presidencial me pareció bueno.

El discurso presidencial me pareció incluso mejor después de la visita de Evo Morales. Escuchar referencias trasnochadas al imperialismo, críticas al neoliberalismo o frases como "Los recursos naturales, como los hidrocarburos, el petróleo y el gas natural, no pueden estar en manos de transnacionales", nos recuerdan demasiado a su mentor Hugo Chávez, aunque diga (obviamente sin referirse a él) que "Necesitamos socios, no patrones".

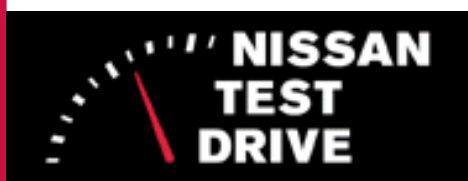
Alan García no ha dicho cómo llegaría a las metas propuestas. Para eso estaban los ministros (no todos) tomando debida nota de lo que ofrecía el Presidente, ya que ellos tendrán que informar al Congreso cómo lo cumplirán.

Otra cosa que quedó "en la cancha" de los ministros es la idea del "pacto social". Como no se hizo explicación alguna y parece más bien fruto de la inspiración y habilidad política presidencial, las interpretaciones han sido variadas: alguno dice que es una "mecida" (debe saberlo porque pertenece al partido de gobierno que creó el Acuerdo Nacional); otros le temen por los compromisos que podrían verse obligados a asumir. Unos han acogido la idea con entusiasmo; y otros no terminan de entenderla.

La idea de un pacto social puede ser muy bien aprovechada si -aunque todos los *flashes* estén ahora ahí- no se entrapa en la discusión interminable sobre el salario mínimo que, en un país con alto índice de subempleo, no es el problema central.

El pacto puede funcionar (y muy bien) si se concentra en lograr que la mayor parte de trabajadores que hoy no tiene ningún nivel de protección, tenga al menos un seguro de salud y el derecho a una pensión. Solo así habrá verdadero impacto social.

Patricia Teullet  
Gerente General  
COMEXPERU



regresar  
página 1



### AL PEDIR MÁS, MENOS SON LOS QUE RECIBEN

Con el mensaje presidencial, volvieron los debates sobre el aumento de la Remuneración Mínima Vital (RMV) y son muchas las cifras que se vienen planteando: S/. 600, S/. 700 (por ser el promedio regional), S/. 750 (propuesto por la CGTP), etc. Teniendo en cuenta que el salario mínimo actual es de S/. 500, este cambio representaría un aumento nominal de por lo menos el 20%. Si a esto último le agregamos que desde el año 2000 ya se ha realizado un incremento nominal acumulado del 40%, los reclamos parecen insostenibles.

Existen dos motivos por los cuales un aumento podría estar justificado: una inflación alta que disminuya el salario real o un incremento en la productividad. El primer motivo no debería generar mayor preocupación, pues la inflación está perfectamente controlada y oscila alrededor del 1.5% anual (dentro del rango de la meta del BCRP). El segundo motivo sí es importante, ya que el salario debe reflejar la productividad del trabajador (la cual varía entre sectores).

Por otro lado, los sindicatos -principalmente la CGTP- y otros pequeños grupos están constantemente presionando por incrementos en el salario mínimo; sin embargo, no toman en cuenta que esta medida solo favorece a un pequeño grupo de la PEA (a la que ellos pertenecen) y fomenta la ya altísima informalidad y el subempleo existentes. Al elevar la valla de la RMV se eleva también la valla de todos aquellos trabajadores o empresas que eran, o pensaban volverse, formales. Asimismo, ¿qué pasará con los trabajadores cuya productividad es inferior al salario mínimo?

Que las condiciones laborales en el Perú mejoren depende directamente del desempeño de nuestra economía y, a su vez, de qué tan flexible sea la legislación en esta materia. Actualmente, nuestro país posee uno de los regímenes laborales más rígidos del mundo (ocupa el puesto 158 de 175 economías en el índice de legislación laboral del Doing Business 2007, siendo esta el área peor calificada) y la enorme informalidad y el subempleo son un reflejo de esto. ¿A dónde queremos ir?

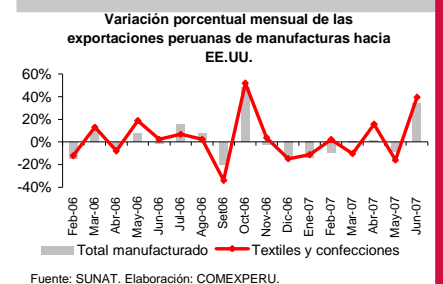
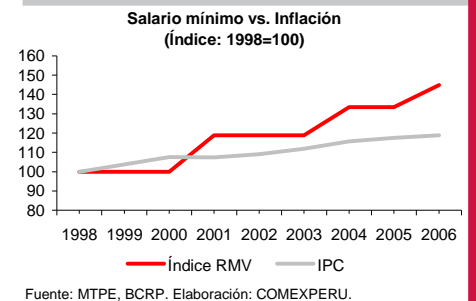
### EXPORTACIONES MANUFACTURERAS HACIA EE.UU.

Las exportaciones peruanas de manufacturas con destino a EE.UU. mantienen un preocupante estancamiento en los últimos meses, explicado en gran medida por la demora en la ratificación de nuestro TLC por parte del Congreso de dicho país. Esta situación, al ser una fuente de incertidumbre, desincentiva la inversión en el aumento de la capacidad instalada y en la modernización de las maquinarias y equipos, con lo que el crecimiento futuro queda comprometido.

Así, se observa que las ventas de productos manufacturados hacia EE.UU. se incrementaron tan solo un 2.5% entre enero y junio del 2007, con respecto al mismo periodo del año pasado, pese a que en el 2006 presentaron una caída del 4%. Con esto, tenemos como resultado que actualmente estamos exportando menos manufacturas que en el 2005 (-1.6%, comparando el periodo enero-junio).

Dentro de las exportaciones manufactureras, los textiles y confecciones son los más importantes, pues representan casi el 50% del rubro y alrededor del 15% del total exportado a EE.UU. Entre enero y junio del 2007, estas exportaciones disminuyeron un 0.9% en relación con el mismo periodo del 2006, reforzando la tendencia decreciente iniciada en ese año cuando solo crecieron 4% (en el mismo periodo en el 2004 y 2005 se creció 31% y 17%, respectivamente).

Por otro lado, se puede apreciar que las exportaciones de cueros y pieles, minería no metálica y las agrupadas en el conjunto "varios" (rubro que incluye diversos productos que no encajan en las categorías convencionales), también han tenido tasas decrecientes entre enero y junio (-7%, -17% y -21%, correspondientemente). El lado positivo estuvo a cargo de las exportaciones pesqueras, de artesanías, de químicos, siderometalúrgicas y agropecuarias, que crecieron un 37%, 32%, 31%, 25% y 8%, respectivamente. Las cifras son contundentes y, como vemos, el TLC es necesario para continuar impulsando nuestras exportaciones. Esperemos que el tratado se ratifique a la mayor brevedad posible y que todos aquellos que aún dicen que el ATPDEA era suficiente o que el TLC no es necesario recapaciten. Muchos ya lo han hecho...



almacenes



logistica



warrants



depsa files



www.depsa.com.pe

regresar  
página 1



## Exportando descentralización. Parte III: la Selva

En los últimos dos Semanarios COMEXPERU (432 y 433) se realizó un breve repaso sobre las exportaciones de las regiones de la costa y la sierra. En esta ocasión y cerrando el círculo, nos ocuparemos de la selva.

La selva abarca el 57% del territorio nacional y está constituida por cinco regiones: Loreto, San Martín, Ucayali, Madre de Dios y Amazonas. Pese a su gran extensión y tremendo potencial, esta zona es la que menos aporta a las exportaciones totales del país (cerca del 1%), razón por la que es importante, además de lucrativo, aprovechar todas las oportunidades que ofrece. Sin embargo, se debe recalcar que es literalmente vital el mantener un desarrollo sostenido en donde prime la protección del medio ambiente y la conservación de la flora y fauna del lugar. Siendo la industria maderera su principal actividad exportadora, mantener un equilibrio es fundamental.

### EL QUINTETO DE LA SELVA

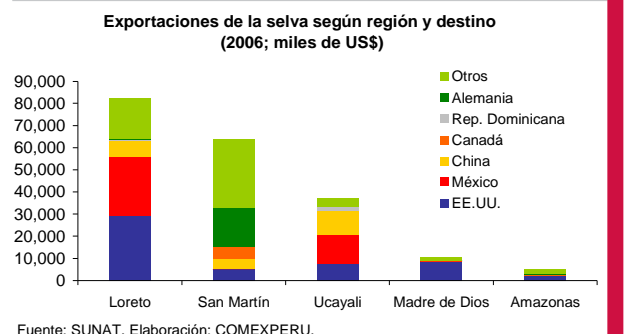
Loreto no es solo la región más grande la selva (y del Perú), sino también la que más exporta. En el 2006 sus ventas al exterior ascendieron a US\$ 82.2 millones, de los cuales el 92% correspondió a productos no tradicionales (sus exportaciones tradicionales son básicamente derivados del petróleo y café). Esta composición está explicada, en gran medida, por su riqueza natural e increíble biodiversidad que le permite ofrecer una gama muy variada de productos (muchos de los cuales todavía no son explotados).

Su principal mercancía de exportación es la madera aserrada, fundamentalmente la de virola, caoba, imbuia y balsa, cuyos envíos al exterior en el 2006 representaron aproximadamente el 35% del total exportado por la región. Es interesante notar que entre enero y junio del 2007 ocurrió una caída del 68% (respecto del mismo periodo del 2006) en las exportaciones de esta variedad de madera, pero hubo un incremento del 136% en las del tipo tropical. Otro producto maderero relevante son las tablas y frisos para parquet, que tuvo una participación del 11% en el total exportado.

Fuera de los derivados de la industria forestal, las exportaciones de peces ornamentales y palmitos preparados o conservados de otro modo alcanzaron notoriedad en el 2006 (US\$ 2.8 millones y US\$ 1.8 millones, respectivamente). De otro lado, tal como se menciona en el Plan Estratégico Regional de Exportaciones (PERX) elaborado por el MINCETUR, Loreto, al tener una gran biodiversidad, cuenta con mucho potencial para el desarrollo de la medicina natural y de productos exóticos. Así, por ejemplo, se aprecia que las exportaciones de uña de gato y maca llegaron en ese mismo año a US\$ 106 mil y US\$ 61 mil, correspondientemente.

La segunda región más exportadora de la selva en el 2006 fue San Martín, con US\$ 64 millones. Aquí, a diferencia de Loreto, las exportaciones tradicionales son la mayoría (84%) y están compuestas, principalmente, por el café sin descafeinar y sin tostar (75% del total tradicional exportado). Entretanto, sus principales productos no tradicionales son, al igual que en la mayoría de regiones selváticas, maderas aserradas y tablas y frisos para parquet (34% y 31% del total exportado no tradicional). Otras exportaciones relevantes son el cacao (9%), los palmitos (8%) y el tabaco negro (5%).

Ucayali, por su parte, solo tiene exportaciones no tradicionales (US\$ 37.3 millones en total), entre las cuales destacan productos madereros similares a los exportados por las otras regiones de la selva. Por su parte, las exportaciones de madera aserrada también son las más importantes en Madre de Dios (cerca del 50% del total exportado por la región) y sus ventas al extranjero de nueces del Brasil sobresalen por su dinamismo, alcanzando los US\$ 2.7 millones en el 2006 y creciendo un 176% en lo que va del 2007 (cifras a junio) respecto del mismo periodo del año anterior. El único *commodity* comercializado por la región es el oro, que posee una participación del 13% del total exportado. Por último, pero no por eso menos importante, está Amazonas, región en la que el café equivale a alrededor del 81% de sus exportaciones totales.



La suite Panda Enterprise Secure Antivirus para PYMES, incluye:

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

**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](http://www.pandasoftware.es)

regresar  
página 1





## De dónde vienen y a dónde van los requerimientos laborales estadounidenses

La Comisión Internacional de Comercio de EE.UU. publicó recientemente el informe *U.S. Trade Law and FTAs: A Survey of Labor Requirements*, donde revisa cómo se ha incorporado el tema laboral a los Tratados de Libre Comercio (TLC) que ha firmado dicho país, entre otros acuerdos. A continuación, veremos algunas de sus conclusiones.

### REQUERIMIENTOS LABORALES: LOS ANTECEDENTES

De acuerdo con el informe, los precedentes más cercanos datan de 1984, cuando el Congreso estadounidense impuso estándares laborales a las economías en desarrollo para acceder a los beneficios del Sistema Generalizado de Preferencias (GPS). Asimismo, en la legislación de la Autoridad de Promoción Comercial (TPA), se fijaron otras pautas para asegurar el máximo alcance del GPS y que el incumplimiento de estas no otorgue ventajas competitivas. Igualmente, con la renovación del TPA en el 2002, se precisaron otras tres provisiones: la promoción de los estándares de la OIT, el no debilitamiento de la protección laboral a causa de un TLC y la eliminación de las peores formas de trabajo infantil.

En los últimos años, estos requerimientos se han ido ampliando. El TLC con Jordania (firmado en el 2000), que fue el pionero en la inclusión de provisiones laborales en el texto principal, sostiene que las leyes laborales de cada parte deben concordar con los estándares antes mencionados. El siguiente TLC fue suscrito con Singapur (2003) y marcó un punto de referencia para los tratados subsecuentes al incorporar un Mecanismo de Cooperación Laboral, acceso apropiado a tribunales administrativos, judiciales y laborales, y un comité de solución de disputas con especialistas listados por ambas partes, entre otras medidas.

En el 2004, EE.UU. firmó un TLC con Bahrein y con Marruecos. Ambos siguieron la línea del acuerdo con Singapur. No obstante, en el primero se sumó el detalle de que los tribunales deben seguir un proceso público y con derecho a apelación; mientras que en el segundo se añadió el otorgamiento de los derechos de trabajo que gozan los ciudadanos a los extranjeros y la posibilidad de intervención de especialistas no listados en la solución de posibles disputas que se suscitaran en la implementación de las provisiones.

Así, EE.UU. ya posee 18 TLC firmados o en negociación, que contienen este tipo de requerimientos, entre los que se encuentran el de Chile, Perú y Colombia.

### ¿PREOCUPACIÓN O PROTECCIONISMO?

Es comprensible la preocupación por los derechos de los trabajadores, pero esto no excluye el hecho de que estos requerimientos también reflejen los intereses propios de los sindicatos estadounidenses. Así, el informe cita a la AFL-CIO, sindicato de sindicatos estadounidense, el cual alega que acuerdos comerciales como el NAFTA y la OMC permiten importaciones hechas bajo condiciones inhumanas, reduciendo el empleo y los salarios, e incentivan a las empresas a retirarse de EE.UU. para buscar esos nichos de producción (en realidad, lo de condiciones inhumanas es para darle un aire sensible a esto último, que es lo que verdaderamente les preocupa).

Así, estos sindicatos arguyen que con el libre comercio se reducen los salarios y el empleo. No obstante, la evidencia internacional demuestra lo contrario (ver *Semanario COMEXPERU* N° 422). Según un reciente artículo del FMI<sup>1</sup>, en términos acumulados, la compensación laboral en el mundo ha crecido un 60% en promedio desde 1980 y la integración de los mercados de trabajo de los países desarrollados y de las economías emergentes ha producido grandes beneficios para los primeros. El artículo también indica que, para cerrar las brechas entre los salarios de mano de obra calificada y no calificada, son necesarias reformas educativas y laborales... no negarnos a los beneficios del comercio. ¿Entenderán esto los congresistas demócratas que insisten en intervenir en nuestra legislación? Los tendremos pronto en Lima. A ver qué dicen...

<sup>1</sup> *Globalization and Labor*. Revista *Finance and Development*, volumen 44, N° 2. Publicación trimestral del FMI.



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>



## Mensaje presidencial 2007

El último mensaje presidencial nos dejó una buena impresión... la impresión de que, más que promesas, se ha presentado compromisos de Estado y de mediano plazo concretos; aunque no faltaron las contradicciones. A continuación, un breve análisis al respecto.

### COMPROMISOS, MÁS QUE PROMESAS... ESO ESPERAMOS

Puede resultar discutible proponer metas. Generan expectativas y el malestar social (capitalizado por los agitadores) surge de las expectativas insatisfechas. Pero ello también puede reflejar a una administración que toma en serio estar al servicio de los 27 millones de peruanos (sobre todo, de la mitad más pobre) y se compromete con "metas" concretas en la lucha contra la pobreza. En la próxima edición analizaremos la factibilidad y propondremos recomendaciones para lograr algunas de ellas.

### PRESIDENTES REGIONALES: A TRABAJAR

Por otra parte, fue un acierto reconocer que ha faltado mayor capacidad, velocidad, profundizar el área social, anticiparse a los problemas y desburocratizar el país. Reconocer que el problema existe es el primer paso hacia su solución. Y parte de esta última es una atinada propuesta: que los presidentes regionales acudan al Pleno del Congreso a explicar sus planes de desarrollo y cómo emplean sus recursos para contribuir a ello. Esto ayudaría a que las autoridades regionales se vean como tales, como parte del Gobierno, es decir, autoridades elegidas por el pueblo, al cual deben responder; con derechos, pero sobre todo con serios deberes y responsabilidades que cumplir. Definitivamente, ahora es su turno de demostrar para qué fueron elegidas (a pesar de que varias de ellas no son muy representativas que digamos: 17 de los 25 presidentes regionales alcanzaron el cargo con menos de un tercio de los votos válidos, como el de Puno -con solo 18.8%, el menor porcentaje de todas las regiones-). Después de todo, como se indicó en el discurso, ahora los gobiernos regionales y locales cuentan con el 70% del presupuesto destinado a obras públicas y se están transfiriendo 185 funciones y decisiones de los ministerios a las regiones. Tampoco se podrá culpar al SNIP, pues ha sido considerablemente flexibilizado.

### BALANCE POSITIVO, AUNQUE CON ALGUNAS CONTRADICCIONES

Aparentemente se tienen líneas de acción y objetivos claros. El Presidente renovó el compromiso del Gobierno con una democracia con autoridad, con el orden y la estabilidad económica, con la apertura comercial (García refirió que él personalmente lanzará las negociaciones con China y Corea del Sur) y con su tarea central: la lucha contra la pobreza, que va de la mano con la reforma en la inversión social (destaca la relevancia que se le ha dado a la desnutrición infantil) y en educación (como nunca, parece que con este gobierno por fin se está perdiendo el miedo al SUTEP, lo que abre las puertas a una verdadera reforma).

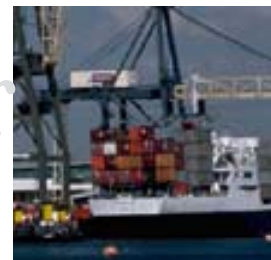
Por otro lado, el pacto social es una idea interesante, sobre todo porque se incluiría a los trabajadores no sindicalizados e incluso a los informales, que son la gran mayoría. Es a ellos a quienes debería favorecer la política laboral. Sin embargo, habría que revisar si no sería mejor emplear para ello espacios de diálogo ya existentes, como han señalado algunos analistas (por ejemplo, el Acuerdo Nacional). Por el lado agrícola, el Sistema Nacional de Información Agraria (SINFA) es una propuesta innovadora que, alejándose de los típicos asistencialismos distorsionadores, brindará información sobre precios, producción, mercados internacionales y tecnología agrícola, a través de emisoras radiales en todo el país.

No obstante, esta claridad se ve minada por ciertas contradicciones. Por ejemplo, se habla de metas de inversión privada y empleo formal, pero estos no se verían alentados por limitaciones en el mercado laboral, como restringir el uso de *services*. También se habla de austeridad e inversión privada, cuando simultáneamente se destaca el mayor capital y promoción al "primer piso" del Agrobanco, lo cual contribuye al desperdicio de recursos estatales y genera competencia desleal para el sector privado. Asimismo, si bien la ley del silencio administrativo positivo es una medida facilitadora, no comprende a los trámites aduaneros, aspecto que facilitaría el comercio y la integración del Perú al mundo (ligada a una de las líneas de acción). Y cómo plantear la desburocratización del país y la austeridad apoyando al mismo tiempo la cuarta lista de ceses colectivos y la reposición de empleados públicos, en lugar de brindar buenos salarios a técnicos capaces.

En suma, el mensaje fue alentador, pero aún es necesaria una mayor consistencia entre las líneas de acción del Gobierno y las medidas que finalmente decide aplicar, y ello debe darse a todo nivel... también en los gobiernos regionales.



regresar  
página 1



## Oportunidades para un comercio floreciente

La floricultura o cultivo de flores con fines exportables ha sido un sector de significativo crecimiento en diversos países, tanto de Europa como de América y África. Dicha actividad consiste en el cultivo de flores, bulbos y plantas ornamentales para su comercialización, la cual también incluye el mejoramiento genético de las plantas y el desarrollo de nuevas variedades, especificidades en el cuidado post-cosecha y logística especial para su traslado, entre otros aspectos.

Según cifras de *Trademap*, en el 2005 Holanda fue el principal exportador mundial de flores y capullos frescos, cortados para ramo o adorno, con US\$ 3,082 millones (el 55% de las exportaciones mundiales). Detrás y con grandes diferencias se encuentran Colombia (US\$ 897 millones), Ecuador (US\$ 369 millones) y Kenia (US\$ 351 millones), además de otros países con participaciones cercanas al 1% del total. Entre tanto, Alemania, Inglaterra y EE.UU son los primeros países importadores, con más del 51% de las compras mundiales.

### PERÚ: CAPULLO EXPORTADOR

Las exportaciones de flores en el Perú alcanzaron su máximo nivel en el 2006, con US\$ 8.8 millones, y mostraron un crecimiento promedio del 8% anual entre los años 2000 y 2006. Las principales partidas corresponden a las demás flores y capullos frescos, cortadas para ramos o adornos (cultivos como *Statice*, *Liatris*, *Wax flower* y *Sunflower*); *Gypsophila* o lluvia; follajes, hojas, ramas y demás partes de plantas; musgos y líquenes; y orquídeas. Todas ellas ocupan el 99% de las exportaciones del 2006 en el grupo exportador de "plantas vivas y productos de la floricultura".

Durante el mismo año, las principales empresas exportadoras enviaron alrededor de 1,304 toneladas. Entre estas se encuentran Corporación Roots, Vivero los Inkas y Florisert. Entre los principales países de destino figuran EE.UU, Italia y Holanda, con el 52%, 20% y 13% del total, respectivamente; seguidos de Canadá que solo adquirió US\$ 178,308 en el 2006. Otros destinos fueron Suiza, Japón e Inglaterra.

En "Negocios Productivos del Perú" (2003), investigación elaborada por MINCETUR, se señala la existencia de 20 mil variedades de especies de plantas con flores en zonas como las lomas costeras y la selva alta peruana. Asimismo, se indica que el Perú es uno de los países de mayor diversidad, ya que cuenta con 28 microclimas y 84 (de las 104) zonas de vida en el mundo. Cada piso altitudinal representaría un invernadero natural, permitiendo el cultivo de nuevas especies y el aprovechamiento tanto de las zonas tropicales como de las desérticas. El Geo Andino 2003 menciona que los componentes más importantes de las exportaciones andinas basadas en el aprovechamiento de la biodiversidad son los productos del reino vegetal, entre los que destacan el plátano, el café y las flores, los cuales representaron el 46% del valor total de las exportaciones de biodiversidad en el 2001.

Sin embargo, la información recopilada sobre el desempeño productivo y características del sector no resulta actualizada ni vasta, lo que recuerda uno de los grandes inconvenientes para la implementación de políticas agrarias. De acuerdo con el último Censo Nacional de Flores (1998) publicado por el MINAG, existían 3,180 floricultores a nivel nacional, localizados en 6,192 ha de superficie cultivable (de estas, solo 2,829 ha estaban cultivadas). El 39% de la superficie total cuenta con menos de una hectárea de terreno, dispersión que dificultaría la comercialización en grandes volúmenes, requeridos para la exportación.

Como consecuencia de lo dicho, los productores mantendrían el único objetivo de asegurar la venta de su cosecha y las grandes empresas solo acopiarían la producción como única alternativa, lo que retrasaría el crecimiento exportador en este rubro. Queda claro entonces que, al igual que otros sectores agrarios, una de las limitaciones para la comercialización local y la exportación es la organización productiva en minifundios.

### SEMILLAS PROFESIONALES

Actualmente, en el Perú, además de las empresas dedicadas a esta actividad, la Asociación Peruana de Arquitectura del Paisaje ([www.paiperu.org](http://www.paiperu.org)), con el fin de promocionar el potencial nacional en la producción de flores, ha organizado la primera Feria Internacional de Flores, la cual incluye un ciclo de conferencias denominado "Perú, país exportador de flores", a realizarse en setiembre de este año. Este tipo de actividades contribuye al desarrollo de los cultivos de floricultura y las exportaciones peruanas, aprovechando responsablemente nuestra biodiversidad.

Productos de floricultura con mayor volumen exportado por región (en kg)		
Partida	ene-jun 2006	ene-jun 2007
<b>603105000 Gypsophila (Lluvia, Ilusión)</b>		
Total	232,342	57,635
Lima	154,365	57,062
Ancash	77,963	0
Callao	14	573
<b>603109090 - 603199000 Las demás flores y capullos frescos</b>		
Total	571,582	523,341
Lima	568,475	522,874
Ica	1,967	300
Tacna	1,140	0
Ancash	0	132
Callao	0	35
<b>604990000 Follajes, hojas, ramas y demás partes</b>		
Total	64,880	94,926
Lima	64,880	94,258
Callao	0	668

Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.

## ¿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