



Contenido

Del 17 al 23 de diciembre del 2012

	ANTE LAS DIFICULTADES... SEGUIR AVANZANDO	Editorial	2
	LA ÚLTIMA GRAN IDEA EN FAVOR DEL SINDICATO PORTUARIO <i>Vuelven a la carga con propuestas incoherentes.</i>	Hechos de Importancia	3
	PRODUCTO ESTRELLA <i>Los conductores de cobre transmiten más que energía.</i>		
	\$/ 1,693 MILLONES DESPERDICIADOS... ¡INCREÍBLE! <i>Recursos provenientes del canon desaprovechados por los Gobiernos regionales.</i>	Actualidad	4
	PERÚ COMO DESTINO DE INVERSIONES: LAS DOS CARAS DE LA MONEDA <i>Retrasos en los permisos atentan contra las inversiones.</i>		
	PERSPECTIVAS DEL SECTOR EXPORTADOR 2013 <i>Necesitamos un Estado que tome decisiones de política oportunas y un sector empresarial que sugiera mejoras y reformas en beneficio de la competitividad del país.</i>	Economía	6
	RESULTADOS DEL SECTOR PESQUERO <i>Nuestras exportaciones de aceite de pescado tuvieron un crecimiento de 51.5% respecto del 2011.</i>	Comercio Exterior	8

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.





Ante las dificultades... seguir avanzando

El panorama económico mundial para el año 2013 no es del todo auspicioso. Los números dan cuenta de lentas recuperaciones e incrementos de la deuda pública en varios de los países llamados desarrollados. EE.UU., la Unión Europea, Japón y China representan el 65% de la producción mundial y, unos más otros menos, padecen la crisis actual.

Resulta que ellos son nuestros principales compradores. Además, nuestras exportaciones vienen siendo afectadas por la caída en precios de los *commodities* y por una reducción en la demanda externa, cuyo cambio de trayectoria no se percibe firme hacia el próximo año.

Frente a este escenario, solo nos queda seguir fortaleciendo las principales características que como país nos han permitido palear los efectos de la crisis internacional, con miras a que el ciclo económico se revierta. La apertura y diversificación de mercados es hoy, más que nunca, una herramienta clave para sortear la incertidumbre que se vive en los países desarrollados.

En ese sentido, consideramos que iniciar negociaciones con la India y aprovechar nuestra presencia en el TPP resultan ser instrumentos fundamentales en pos de conseguir el objetivo de seguir ampliando y diversificando mercados, y exponernos al mundo como una economía que rechaza toda actitud proteccionista en un ambiente externo que no la pasa bien.

La reciente aprobación del TLC con la Unión Europea por parte del Congreso de la República, dada por unanimidad (¡cómo cambian los tiempos!), consolida un camino emprendido hace años que ha demostrado ser exitoso.

Sin embargo, la agenda no puede detenerse. Tenemos que retomar el dinamismo en nuestras negociaciones comerciales internacionales y para ello no basta solo con el TPP. La manera de anunciar al mundo que seguimos avanzando y seguimos integrados con los grandes mercados es el inicio de negociaciones con la India. Ellos dijeron ¡sí!... ¿qué le estamos contestando nosotros?

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



LA ÚLTIMA GRAN IDEA EN FAVOR DEL SINDICATO PORTUARIO

En los últimos días se ha reactivado en la Comisión de Trabajo y Seguridad Social del Congreso la propuesta de modificaciones a la Ley del Trabajador Portuario de Estiba, donde se pretende implementar una ineficiente práctica de contratación de personal, la cual sería una enorme amenaza para el decaído sistema portuario del interior de nuestro país. Cabe recordar que en los semanarios N.º 516 y N.º 506 hemos denunciado las intenciones de modificar la Ley del Trabajador Portuario, iniciativas que, dicho sea de paso, dado el pronunciamiento de diversas entidades del sector público y privado, no alcanzaron la agenda del pleno y fueron archivadas.

En esta oportunidad, se plantea que solo el 10% de los contratos se realicen de acuerdo con la libre elección del empleador, y el 90% restante se efectúe de forma correlativa al registro del respectivo terminal portuario. Es conocido que este registro está totalmente asaltado por los operadores de los puertos regionales, lo cual no puede ser aceptado bajo ningún punto de vista, porque el empleador portuario perdería la capacidad de elegir a cuáles trabajadores contratar y quedaría a merced del orden del registro del puerto.

Tal como se evidencia en el puerto de Salaverry (ver Semanario N.º 506), el hecho de solo poder contratar a los trabajadores registrados le otorga un excesivo poder de coerción –y tráfico de favores– a los sindicatos, más aún si el Registro del Trabajador Portuario se encuentra cerrado, lo cual imposibilita la selección de nuevo personal idóneo para el cumplimiento de labores especializadas que, en muchos casos, los trabajadores registrados no tienen capacidad para realizar. ¿Cuántas empresas, de rubros distintos de los puertos, aceptarían estar siempre obligadas a contratar a un 90% de los trabajadores a partir de una nómina cerrada que maneja el sindicato? ¿Es esto justo para el nuevo trabajador más calificado y capaz que no puede estar en el registro que el sindicato controla?

Esto nos recuerda un antiguo discurso político que ha probado servir los intereses de unos pocos representantes sindicales y traer perjuicios a los empleadores, nuevos trabajadores portuarios, usuarios del comercio exterior y consumidores en general. Esta iniciativa resulta preocupante en este contexto de incertidumbre internacional, en que debemos tener trabajadores, empresas y puertos eficientes y competitivos. Es por ello que, basándonos en los pilares de competitividad y de facilitación de comercio, fuertemente pregonados por la política de Estado, creemos no se debería ni siquiera pensar en esta clase de reformas, que antes ya han probado ser contraproducentes y, en algunos ámbitos, generadoras de gran violencia.

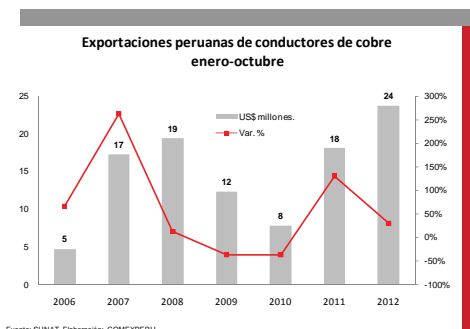
PRODUCTO ESTRELLA

Sin ninguna duda, uno de los productos más resaltantes del rubro exportador de metalmecánicos, en el periodo enero-octubre, son los conductores eléctricos de cobre para una tensión superior a 80 V e inferior o igual a 1,000 V. Según la International Copper Association Latin America, este producto ofrece poca resistencia al movimiento de carga eléctrica, por lo que es usado para el transporte de energía, ya sea en la industria o en viviendas. A pesar de que la plata es el mejor conductor eléctrico, su elevado precio hace del cobre un sustituto ideal.

En los últimos años, las exportaciones peruanas de conductores de cobre se mostraron bastante dinámicas, debido al crecimiento a una tasa promedio anual del 58% que experimentaron en el período 2005-2012, alcanzando los US\$ 19,452 millones en el año 2011. Asimismo, si comparamos el periodo enero-octubre 2012 con el mismo periodo en 2011, podemos notar que las exportaciones de conductores de cobre registraron un incremento del 31%. Cabe resaltar que en el periodo enero-octubre, entre los años 2005 y 2012, se evidencia una muy importante tasa promedio de crecimiento anual del 62%.

Los principales destinos en los primeros diez meses del año fueron Ecuador, que representó el 47% de las exportaciones de conductores de cobre, con un valor total aproximado de US\$ 11.2 millones y una caída del 13% con respecto al mismo periodo del año anterior. En segundo lugar está Venezuela, con un valor de US\$ 5.7 millones, lo que representa un crecimiento del 110%. La siguiente posición la ocupa Colombia, que con un total de US\$ 5.4 millones constituye el 23% de nuestros envíos de conductores de cobre. Vale la pena recalcar que, entre los periodos enero-octubre 2011 y enero-octubre 2012, las exportaciones hacia Bolivia cayeron un 55%, por un valor de US\$ 1 millón.

Entre las principales empresas que exportan conductores de cobre se encuentran PDIC Perú S.A.C, con un valor de US\$ 15.7 millones (+85%); Indeco S.A., con US\$ 7.6 millones (-19%), y Materiales Sanitarios S.A., con US\$ 170 mil (no registró envíos en 2011).



Acercamos culturas, acercamos negocios

Oficina de Representación Brasil – Sao Paulo

Entérate más AQUÍ



regresar
página 1



S/. 1,693 millones desperdiciados... ¡Increíble!

La Dirección General de Minas del Ministerio de Energía y Minas (Minem) anunció que el aporte del sector minero a las regiones y Gobiernos locales ascendió a más de S/. 5,000 millones en lo que va del año. Dada la importancia de estos recursos, es necesario preguntarnos cómo los están empleando los Gobiernos regionales. Según las cifras del Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), el canon, sobrecanon, regalías, renta de aduanas y participaciones (en adelante, canon) asignados a los Gobiernos regionales se elevaron a un monto de S/. 4,592 millones, de los cuales no se ejecutó la increíble suma de S/. 1,693 millones.

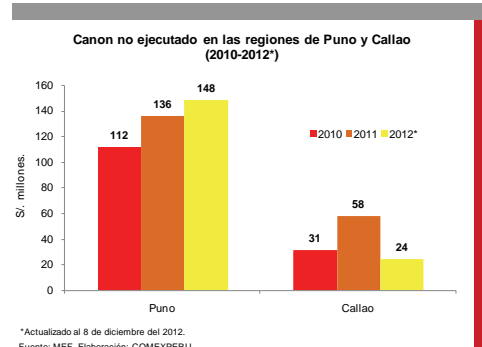
Entre las principales funciones en las que se gasta dicho presupuesto están el sector transporte (con un monto destinado de S/. 910 millones y un avance en su ejecución del 61.9%); educación (S/. 797 millones, 68.9%); planeamiento, gestión y reserva de contingencia (S/. 723 millones); agropecuario (S/. 632 millones, 59.8%) y salud (S/. 459 millones, 41.9%). Esta última cifra es alarmante, pues en uno de los sectores en los cuales hay mayores carencias, los Gobiernos no son capaces de ejecutar lo planeado, lo cual es preocupante y nos muestra un espectro de la calidad de la gestión a nivel regional.

Entre las regiones que han ejecutado un mayor porcentaje del canon se encuentran el Callao, con un avance en la ejecución presupuestal del 90.8%; Amazonas, con 89.6%, y Tumbes, con 83.6%. En la situación opuesta se encuentran las regiones Apurímac (40%), Tacna (34.3%) y Puno (34.1%). Cabe resaltar que el caso de las dos últimas regiones mencionadas es dramático, pues ambas recibieron una asignación de S/. 244 millones y S/. 225 millones, respectivamente, lo que significa que, en conjunto, estas regiones no han ejecutado la suma de S/. 308 millones. A continuación analizaremos cómo y en qué medida utilizan dicho recurso las regiones Callao y Puno.

CALLAO: MÁS DE S/. 111 MILLONES SE GASTARON EN GESTIÓN DE EDUCACIÓN Y PLANEAMIENTO DE CONTINGENCIAS

En la región Callao, a la fecha, se tiene presupuestados S/. 266 millones por concepto de canon. Asimismo, al cierre de esta edición, el Gobierno regional viene gastando alrededor del 90.8% de estos recursos, equivalente a S/. 242 millones. ¿En qué sectores se gastaron?

Al observar el gasto funcional, podemos determinar que el sector hacia donde se destina mayores recursos es educación, con S/. 73.3 millones. De este monto, S/. 57 millones van a gestión en dicho rubro. Luego encontramos al planeamiento, gestión y reserva de contingencia, con un gasto de S/. 61.5 millones, de los cuales S/. 56.5 millones se destinaron a gestión; al sector transporte S/. 36 millones; S/. 18.1 millones a cultura y deporte; S/. 18 millones a protección social y S/. 11 millones a orden público y seguridad, de estos últimos fueron gastados en proyectos de ampliación y mejoramiento del servicio de patrullaje, entre otros.



PUNO: UN AVANCE DEL 34.1% EN EL GASTO DE LOS RECURSOS OBTENIDOS POR CANON

Puno sigue teniendo una gestión paupérrima, como se anunció en una edición anterior (ver [Semanario N.º 660](#)). La región Puno ha ejecutado recursos recibidos por el canon equivalentes a S/. 76.8 millones, lo que la ubica en la última posición de las regiones a nivel nacional en lo que respecta a ejecución de gasto. ¡Esto significa un avance de solo el 34.1% en casi un año!

¿Qué se financió con estos S/. 76.8 millones? Observamos que la región Puno destinó S/. 40.5 millones para asignaciones presupuestales que no resultaron en productos, S/. 14.9 millones para aprovechamiento de los recursos hídricos para uso agrario, S/. 4.6 millones para salud materno-neonatal, entre otros. Cabe resaltar, que pese a que se considera a esta región propensa a recibir los embates de la naturaleza en épocas perfectamente conocidas del año, si observamos el avance de lo ejecutado en la categoría "prevención de desastres y atención de emergencia" se puede apreciar que de los S/. 2.5 millones del canon destinados a dicha partida se ha gastado solo el 63.1%. Es sorprendente que sigan forjándose proyectos de cooperación privada que hacen donaciones y aportes para dar abrigo a los ciudadanos de Puno, por ejemplo, y que su presidente regional, Mauricio Rodríguez, no haya ejecutado por completo este presupuesto.

Este panorama nos lleva a cuestionar la legitimidad de los reclamos de algunos sectores de opinión que desinforman y afirman que el Gobierno central es el responsable de que el canon no llegue a sus respectivas regiones y sectores vulnerables. Las cifras son reveladoras, se sabe dónde se encuentra el canon que les corresponde. Son las regiones las que no lo están ejecutando, incluso cuando de hacerlo dependen la vida y la salud de sus ciudadanos.



almacenes



logística



warrants



depsa files



www.depsa.com.pe

regresar
página 1



Perú como destino de inversiones: las dos caras de la moneda

Desde hace algunos años, el Perú se presenta como uno de los países sudamericanos con mayores perspectivas de crecimiento. De igual manera, es catalogado como una de las plazas más atractivas en temas de inversión extranjera y clima de negocios. Recientemente, Moody's le otorgó al Perú la calificación Baa2, que va acorde con las percepciones de las demás calificadoras de riesgo, como S&P y Fitch Ratings.

No obstante, a pesar de los constantes reconocimientos, la principal traba que existe actualmente para las inversiones nacionales y extranjeras en el Perú es la demora en el otorgamiento de permisos para las empresas, sobre todo de exploración y explotación para las industrias extractivas. Si a esta falencia se le agrega la inexistencia de una reglamentación efectiva, estable y predecible de la Ley de Consulta Previa, se genera un problema de grandes dimensiones para el desarrollo económico del país.

COMO EL DÍA Y LA NOCHE

Según la encuesta "Ambiente Económico en América Latina", elaborada por PricewaterhouseCoopers (PwC), Perú y Colombia lideran el *ranking* para invertir en la región, por encima de Brasil y Chile. El sondeo, que se basa en la percepción de 360 gerentes generales de empresas en seis países, muestra en 2012 un aumento considerable de siete puntos porcentuales en las preferencias por el Perú como plaza de destino de capitales, con relación al año pasado. Según expertos, el despegue de Colombia y Perú se debe a cuatro factores clave: las perspectivas de crecimiento futuro, el tamaño de su mercado interno, la regulación estable y un clima de negocios amigable.

Pero esto no queda ahí. En la décima edición del reporte Doing Business 2013, que evalúa el panorama empresarial en el mundo, nuestro país se ubica en el puesto 43 de 185 economías (ver *Semanario N.º681*), destacándose las mejoras en materia de licencias de construcción y protección a inversionistas. Por otro lado, en la última edición del Word Economic Outlook (WEO), estudio elaborado por el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Perú destaca por ser una de las economías más dinámicas de la región, con un crecimiento del PBI del 5.8%, una inflación del 2.5% y una tasa de desempleo del 7.5%.

Lamentablemente, como se mencionó, sigue habiendo cabos sueltos en el largo proceso que tienen que pasar los proyectos antes de su ejecución. Se ha confirmado en diversos medios de prensa peruanos que, de 82 proyectos con contratos debidamente firmados por empresas petroleras y las autoridades respectivas, ya suman 28 que han debido paralizar sus obras y dejar de invertir. Además, de los US\$ 10,000 millones que se estima serán invertidos en el Perú por petroleras en los próximos cinco años, aproximadamente US\$ 3,000 millones se pondrían en riesgo por la demora en la obtención de los respectivos permisos. Esto debe servir para dar una idea más clara del riesgo que las demoras en los procesos representan para el país. La lógica es sencilla: una mayor espera por parte de las empresas, que puede llegar a ser hasta de 4 años, trae consigo sobrecostos insostenibles. La empresa hará su inversión en otro país y dará trabajo allí y no en el Perú.

Una de las trabas principales es la falta de una reglamentación efectiva y clara de la Ley de Consulta Previa, a 16 meses de su aprobación. La sola promulgación del reglamento no traerá la seguridad necesaria; pero al menos este reglamento debe tener ciertas características fundamentales que aseguren una consulta efectiva, previsible en costo y tiempo, y simple. La estandarización de procesos necesaria solo se puede lograr con una gestión simple y de aplicación universal del reglamento.

Por otra parte, se debe consultar solo a los involucrados, especificar el ámbito geográfico, definir la financiación del proceso, brindar información suficiente para que los pobladores entiendan los beneficios de la inversión, delimitar correctamente los temas a consultar y ser el Estado quien tome la decisión final, lo cual implica, por cierto, no permitir en ningún sentido un derecho al veto por parte de las comunidades (ver *Semanario N.º649*), porque esto destruiría las principales virtudes del Perú como plaza de inversión y, por cierto, excedería lo que el propio Convenio 169 de la Organización Internacional del Trabajo (que origina la consulta previa) establece.

De igual modo, los pueblos indígenas también necesitan de la celeridad en la promulgación de dicho reglamento, dado que proyectos necesarios para el desarrollo tanto del país como de las propias comunidades, entre ellos los de generación eléctrica, están involucrados.

En conclusión, no debemos permitir que la lentitud y la poca claridad del Ministerio de Cultura en la definición y aplicación pronta de estos estándares, sumadas a intereses particulares, atenten contra el desarrollo del país, alejando a los grandes inversores que buscan una plaza adecuada para la ejecución de sus proyectos, y dejando a las comunidades nativas sin la posibilidad de participar del desarrollo de proyectos cuando estos se encuentren dentro de sus títulos o puedan afectar directamente sus derechos como colectividad. Ellos esperan y merecen también este desarrollo.



DIPLOMADO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

Inicio: 25 de marzo

 **UPC**
ESCUELA DE POSTGRADO

 regresar
página 1



Perspectivas del sector exportador 2013

A puertas del fin de año, es necesario reflexionar sobre el rumbo que siguió el desempeño de nuestras exportaciones en estos doce meses y lo que probablemente nos tocará transitar en los próximos.

En el periodo enero-octubre de 2011, nuestras exportaciones alcanzaron un valor de US\$ 38,500 millones, mientras que en el mismo periodo del 2012 solamente registramos un monto de US\$ 37,600 millones. Por otro lado, el Marco Macroeconómico Multianual (MMM), elaborado por el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), proyecta que para 2012 las exportaciones ascenderán a US\$ 46,335 millones. ¿Esta es una cifra positiva? Tan solo para alcanzar el valor total exportado en 2011, necesitaríamos que en noviembre-diciembre de 2012 se exporte US\$ 8,700 millones, es decir, un 11% más que lo exportado en noviembre-diciembre de 2011.

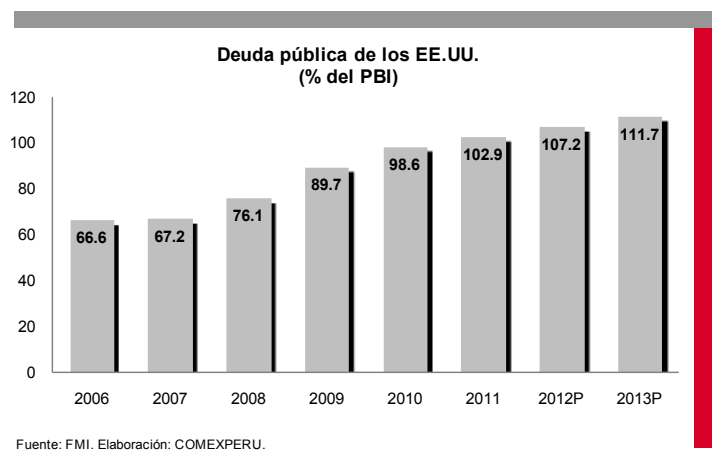
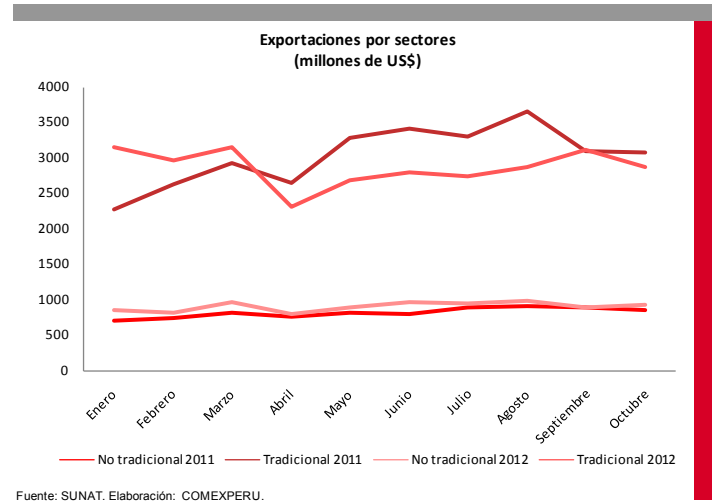
Al hacer un análisis más detallado de estos resultados, puede observarse que en el periodo enero-octubre del 2012 las exportaciones tradicionales alcanzaron un valor de apenas US\$ 28,602 millones (-5.5%). En el mismo periodo, las exportaciones no tradicionales sumaron US\$ 9,057 millones (+10%). Esta desaceleración de nuestras ventas al exterior responde a un escenario mundial poco auspicioso para nuestros exportadores, por lo que es necesario tener un panorama objetivo de lo que sucede en el mundo y lo que nos espera.

¿QUÉ ESTÁ PASANDO EN EL MUNDO? ¿CUÁLES SON LAS PROYECCIONES PARA LOS PRÓXIMOS AÑOS?

El crecimiento de la economía peruana de los últimos años ha sido impulsado tanto por la demanda interna (consumo e inversión) como por la externa, especialmente la de nuestros principales socios comerciales. Entre ellos tenemos a EE.UU., la UE (27 países), Japón y China, que representan alrededor del 65% de la producción mundial, pero están en recesión, crisis de deuda o desaceleración.

Específicamente, el crecimiento del PBI norteamericano se proyecta en cifras alrededor del 2% en los próximos dos años, mientras que su deuda pública viene superando el 100% de su PBI. El panorama de la UE es aún más crítico, debido a sus bajas tasas de crecimiento (-0.2% y 0.5% para el 2012 y 2013, respectivamente) y los persistentes déficits presupuestarios... a los cuales habrá que sumarles la presión sobre el gasto relacionada con el envejecimiento de la población y el debilitamiento del sector financiero.

Mirando hacia el Lejano Oriente, la economía japonesa, al igual que la europea, registra bajas tasas de crecimiento, con una deuda pública anual que supera los 200% sobre su PBI. Por otro lado, la "locomotora china" presenta un freno en su crecimiento económico (¡ya no crece a dos dígitos!) y eso impacta directamente en las economías en desarrollo, a través del canal comercial. En el 2007, China creció un 14.2%; en el 2008, un 9.6%; en el 2009, un 9.2%; en el 2010, un 10.2% (el rebote postcrisis financiera mundial), y en el 2011, un 9.2%. Para el 2012 y 2013 se proyecta un crecimiento de ese país del 7.8% y el 8.2%, respectivamente.



¿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

regresar
página 1



Pero no solo son las menores compras de nuestros productos que explican la caída en el dinamismo de nuestras exportaciones, sino también los menores precios de los *commodities*. Según cifras del Banco Mundial, el precio del zinc cayó en promedio un 13.3% con respecto al 2011, la plata cayó un 13.7% y el cobre, un 11.8%. Al ser nuestras exportaciones totales todavía en un 70% materias primas, era lógico que la caída en los precios de los *commodities* impactara en sus resultados.

LA AGENDA PENDIENTE

Para la continuidad de los buenos resultados en materia comercial es necesario enfocarnos en la implementación y administración de los acuerdos comerciales vigentes, con el objetivo de consolidar la presencia de empresas y productos peruanos, especialmente los no tradicionales. Resulta prioritario continuar haciendo esfuerzos para incrementar nuestro comercio con otros mercados emergentes que, si bien actualmente no muestran una participación importante en nuestro intercambio comercial, representan una oportunidad de expansión para muchos de nuestros productos.

Del mismo modo, debemos trabajar para promover una mayor competitividad en nuestras empresas, y uno de los pasos a tomar es no darle cabida a una serie de iniciativas legislativas que atentarían contra la competitividad de sectores claves para la generación de empleo y la reducción de la pobreza como el límite de tierras agrícolas, una nueva Ley General del Trabajo (que restaría flexibilidad y, por tanto, posibilidad de creación de empleo), la eliminación de regímenes laborales especiales (que son un medio efectivo de promoción de las exportaciones no tradicionales y de promoción agraria regional), la alteración del procedimiento de valoración aduanera para partidas sensibles, y el control previo de fusiones o adquisiciones. De aprobarse estas propuestas, el marco institucional sería el nuevo gran freno de nuestro ya desacelerado comercio.

Asimismo, debemos promover la inversión en infraestructura, específicamente en vías de acceso, carreteras, electrificación, concesiones portuarias y de aeropuertos, vías férreas, salud y educación; por ejemplo, las obras de modernización de la Av. Néstor Gambetta, la vía principal de acceso hacia el puerto del Callao y su conexión con el aeropuerto, el establecimiento de zonas logísticas, entre otros.

Apuntemos a fortalecer el sector exportador hacia las reformas de largo plazo, ya que el día de mañana podría revertirse la situación favorable que vive nuestra economía. Los ciclos económicos existen y el “blindaje” no es eterno, por lo que las soluciones no deben ser de corto plazo, sino decisiones de política de Estado oportunas, para las que el sector privado sugiera mejoras y reformas en beneficio de la competitividad del país.



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

SUMMIT
HOTEL & CASINO

DELFINES
HOTEL & CASINO

regresar
página 1



Resultados del sector pesquero

La pesca es un sector de vital importancia para el Perú. Esta actividad no solo permite nuestro posicionamiento entre los líderes exportadores de harina de pescado -pues producimos el 30% de la harina de pescado a nivel mundial gracias a que ocupamos el segundo puesto en la captura de recursos hidrobiológicos-; sino que es al mismo tiempo la segunda fuente de divisas para el país, únicamente detrás del sector minería y petróleo. Según el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur), esta actividad generó US\$ 3,250 millones en divisas durante el año 2011.

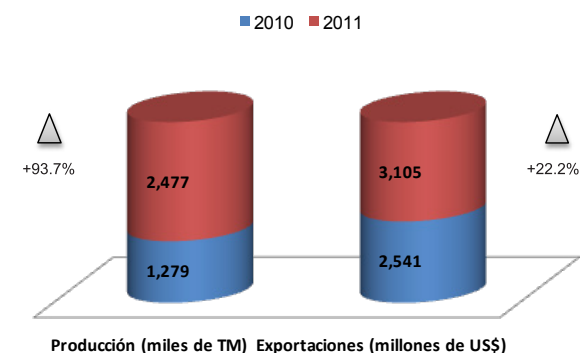
El año 2011 fue un periodo notable para nuestro sector pesquero, en tanto el desembarque total aumentó en un 92,4% (8'240,788 TM), la producción en un 93,7% (2,477 miles de TM); y el valor de las exportaciones pesqueras en un 22,2% (US\$ 3,105 millones), respecto del año previo. Dicho incremento en las exportaciones se debió principalmente a una mayor oferta de productos de pesca peruanos con valor agregado y destinados al consumo humano directo. De enero a agosto del presente año, el desembarque total alcanzó los 4,056 miles de TM; y la producción 1,268 miles de TM, respectivamente.

Durante el periodo enero-octubre de 2012, las exportaciones de nuestro sector pesquero tradicional alcanzaron US\$ 2,109 millones y con ello un crecimiento del 7.6%, estructurándose del siguiente modo: envíos por US\$ 1,642 millones de harina de pescado y US\$ 466.9 millones de aceite de pescado. La evolución positiva del sector se debió principalmente a los envíos de aceite de pescado, porque estos registraron un crecimiento de 51.5% respecto del 2011. En lo que se refiere al sector pesquero no tradicional, este registró un valor de US\$ 862 millones, con una caída del 3.2% respecto de similar periodo en 2011.

Dentro de nuestro sector pesquero tradicional, cabe resaltar específicamente el desempeño favorable de nuestros envíos de grasas y aceites de pescado y sus fracciones (excluyendo el aceite de hígado en bruto), los cuales registraron un valor de US\$ 380.8 millones y con ello un crecimiento del 71.6% respecto a 2011, en que ascendieron a US\$ 221.9 millones. Entre sus principales destinos de exportación se encuentran Dinamarca con el 33.3% del total de envíos (US\$ 126.7 millones, +90%), Bélgica con el 19.2% de estos (US\$ 73 millones, +72%); y Chile con el 14.4% restante (US\$ 54.9 millones, +25%).

Por otro lado, si bien los envíos de nuestro sector pesquero no tradicional no presentan un dinamismo equivalente al alcanzado por el tradicional, cabe resaltar las exportaciones de productos nuevos comprendidos dentro de la partida de arenques, sardinas, pilchardus, sardinellas, caballas, jureles, cobias y peces espada (que no incluye hígados, huevas y lechas). Estos han alcanzado los US\$ 61.9 millones y se están abriendo mercado en países como Nigeria con el 81% de nuestros envíos, seguido por Panamá con el 10% y Costa de Marfil con el 3.9%. Adicionalmente, contamos con US\$ 42.4 millones en envíos nuevos de congelados de camarones, langostinos y demás decápodos Natantia: Langostinos, colas con caparazón (sin cocer en agua o vapor). Entre sus principales destinos de exportación se encuentran los EE.UU. con el 93% del volumen total exportado, seguido por España con el 4.8% y Ecuador con 1%.

Estadísticas pesqueras



Fuente: Sociedad Nacional de Pesquería. Elaboración: COMEXPERU.

Sector pesca no tradicional: grasas y aceites de pescado y sus fracciones exc. Aceite de hígado en bruto Millones de US\$

N°	País	Enero-Octubre 2012	Var.% Ene-Oct 12/11
1	Dinamarca	126.6	90%
2	Bélgica	72.9	72%
3	Chile	54.9	25%
4	Noruega	42.2	175%
5	Canadá	19.5	171%

Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.

exige y gana hasta **S/. 50,000**



sorteo de COMPROBANTES

entérate aquí cómo participar

regresar
página 1