



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 19 al 25 de marzo del 2007

	CON LA AYUDA DE LA CIENCIA	Editorial	2
	APEC PERÚ 2008: LA CUENTA REGRESIVA YA EMPEZÓ <i>No dejemos que la amenaza de polarización del Asia-Pacífico nos "saque del mapa".</i>	Hechos de Importancia	3
	MARKETEANDO MACEDONIA: INTERESANTE EJEMPLO PARA EL PERÚ <i>"Invierta en Macedonia, el nuevo cielo de los negocios en Europa".</i>	Actualidad	4
	PROINVERSIÓN CON LAS IDEAS CLARAS <i>Construyendo caminos con las concesiones.</i>	Economía	6
	LA INFORMALIDAD DE CADA DÍA <i>Una mirada a la situación del sector informal en el Perú.</i>	Comercio Exterior	7
	EL MARAVILLOSO MUNDO DEL MANGO <i>El creciente mercado del mango: una oportunidad que no debemos dejar pasar.</i>		

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



Con la ayuda de la ciencia

El gobierno se atrevió a hacer lo que muchos predicán, aunque nadie se atreve: dio el primer paso contra la informalidad y el contrabando (de paso, cabe mencionar que elevó el costo al narcotráfico) mediante la eliminación gradual de las exoneraciones en la Amazonía (con excepción de la región Loreto). Esta eliminación tiene como contraparte la asignación de importantes sumas de recursos públicos para obras de infraestructura y otros gastos que las regiones requieren para lograr en la población un impacto mucho mayor que las exoneraciones que hasta ahora beneficiaban solo a unos cuantos, mientras incentivaban el contrabando y la competencia desleal contra las empresas formales.

Sin embargo, para que esto sea realmente provechoso y los recursos no queden eternamente depositados en cuentas bancarias, además de proporcionar apoyo mediante técnicos especializados que ayuden a preparar y evaluar los proyectos, el Ministerio de Economía probablemente tenga que completar su esfuerzo recurriendo al grupo de científicos del Centro de Neurociencia de Nueva York. Según noticias recientes, dicho Centro habría encontrado una droga capaz de causar amnesia limitada y borrar selectivamente algunos recuerdos, con el objetivo de eliminar o cuando menos reducir lo que llaman el "síndrome del estrés postraumático", que es la reacción de ansiedad que se genera después de sufrir alguna lesión física o experiencia aterradora.

Y esto es exactamente lo que se va a necesitar si se quiere que las obras en la selva y otras regiones se realicen en el corto plazo.

Después del sonado escándalo por la compra de los patrulleros ("también vienen" los de las ambulancias y quién sabe cuáles más), ya se percibe el temor de los empleados estatales de realizar las adquisiciones y obras que se requiere para llevar adelante el esperado *shock* de inversiones, al punto que algunos analistas sostienen que este podría estar en riesgo. Para salvar la situación bien podría suministrarse la mencionada droga y eliminar así el temor a licitar, contratar y ejecutar. Eso sí, tendría que ser una pequeña dosis, porque también necesitamos alguna prudencia y respeto de las normas en dichas compras.

Sabemos que estamos atravesando un momento de bonanza económica y que tenemos recursos, aunque estos no durarán para siempre. Por ello se les tiene que utilizar de forma tal que evitemos las tentaciones de abandonar las fórmulas que conducen al crecimiento sostenido para aventurarnos en experimentos como los de algunos vecinos cercanos.

La decisión de eliminar exoneraciones ha sido adoptada porque se sabe que estas no benefician a la población de la Amazonía. A ella le conviene mucho más recibir recursos cuyo destino conoce. Lo mismo aplica a las zonas francas... ¿Serán estas las próximas? Ojalá.

Patricia Teullet
Gerente General
COMEXPERU





APEC PERÚ 2008: LA CUENTA REGRESIVA YA EMPEZÓ

Entre el 25 y el 28 de febrero se llevó a cabo el primer encuentro del Consejo Consultivo Empresarial del APEC en la ciudad de Seattle, en Estados Unidos. Dado que el 2008 será el año en el que el Perú presidirá el foro del Asia-Pacífico, la participación del sector empresarial peruano está cobrando cada vez mayor fuerza e importancia.

Este año el Perú ocupa la vicepresidencia de aquel Consejo junto con Vietnam (que lo presidió en el 2006), siendo el señor Juan Francisco Raffo nuestro representante en ese cargo. Asimismo, dentro de dicho Consejo al Perú le corresponde la vicepresidencia del Grupo de Trabajo de Planes de Acción y Recursos del APEC (también a cargo del señor Raffo) y del Grupo de Trabajo de Liberalización (a cargo del señor Enrique Gubbins). De esta manera, nuestro país está consolidando su participación en el bloque económico más grande del mundo (cerca del 48% del comercio mundial, casi la mitad de la población de la Tierra y el 57% de la producción global, contando con potencias como EE.UU., Japón y China).

Esto cobra aún mayor relevancia hoy en día, considerando la creciente amenaza que representa para países como el Perú la polarización del APEC ante el avance de la integración de la ASEAN (Asociación de Naciones del Sudeste Asiático). Este grupo incluye a Filipinas, Indonesia, Malasia, Singapur, Tailandia, Brunei Darussalam, Camboya, Laos, Myanmar y Vietnam; y actualmente está promoviendo el Foro de Asia del Este, que comprende además a Japón, China, India, Corea del Sur, Australia y Nueva Zelanda. Con ello, la ASEAN abre la posibilidad de establecer en un futuro el mega bloque de libre comercio del mundo. Justamente por ello, algunos temen que este foro origine un "Pacífico bipolar", dividiendo al APEC. Esto dejaría al margen a países como el nuestro, que precisamente necesitan de mercados tan grandes y boyantes para continuar desarrollándose. Recordemos que EE.UU. no sería ignorado por una plataforma como aquella y que México, Chile y Canadá ya cuentan con numerosos acuerdos comerciales para impulsar su comercio.

No podemos permitirnos quedar al margen y para ello una buena alternativa es, precisamente, apuntalar nuestra presencia en el APEC. A eso apunta el grupo empresarial del Perú, que no dejará de aprovechar su hoy privilegiada posición en dicho foro para defender los intereses de nuestro país en la región que está moviendo al mundo.

MARKETEANDO MACEDONIA: INTERESANTE EJEMPLO PARA EL PERÚ

¿Qué sabemos de Macedonia? Quizá, aparte de que fue la cuna de Alejandro Magno, muy poco o nada. No obstante, su gobierno está dispuesto a revertir esta situación y convertir a Macedonia en una reconocida plaza para la inversión extranjera directa (IED). Tomemos nota, pues su estrategia puede ser educativa para el Perú.

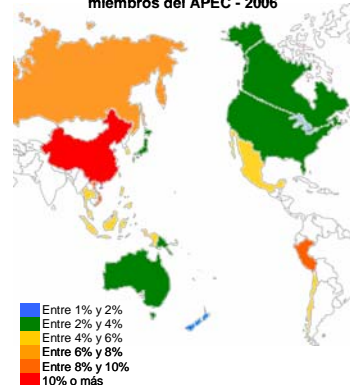
Bajo el lema "Invest in Macedonia - New Business Heaven in Europe" (ver su página oficial en www.investinmacedonia.com), esta pequeña nación ubicada en los Balcanes inició a finales de enero del presente año una agresiva campaña de promoción difundida en 50 periódicos de más de 35 países. Su atractiva publicidad incluso apareció a página entera en la prestigiosa revista *The Economist*. Pero, ¿qué puede ofrecer una economía tan reducida como la macedonia (su PBI en el 2006 fue de US\$ 5,870 millones) a los inversionistas del mundo? La respuesta es, al parecer, muchas ganas de salir adelante y un ambiente propicio para los negocios.

Para empezar, Macedonia tiene un sistema tributario bastante atractivo y simple, pues cobra un impuesto a la renta plano a personas naturales y jurídicas de solo el 10% y, además, no grava las ganancias reinvertidas. Otro atractivo interesante lo constituye su mercado laboral, ya que al hecho de ofrecer mano de obra abundante y calificada (según su gobierno), se suman reformas legislativas para flexibilizar el mercado laboral y facilitar así la contratación y despido de los trabajadores.

El gobierno macedonio también parece tener claro que las trabas burocráticas son un desincentivo a la inversión, razón por la que ha establecido una ventanilla única que simplifica el trámite de registro a las empresas extranjeras, el cual solo demora tres días. Asimismo, para facilitar aun más las cosas, esta gestión se puede realizar en cualquiera de las 32 oficinas integradas distribuidas alrededor de todo su territorio. Por último, si bien Macedonia es consciente de ser un mercado pequeño, su gobierno destaca el hecho de que es un firme candidato a ingresar a la Unión Europea, una de las plazas más grandes y atractivas del mundo.

Como vemos, Macedonia tiene claro que, al ser pequeño, necesita abrirse al mundo para poder crecer. Un ejemplo a tener en cuenta.

Crecimiento económico de los miembros del APEC - 2006



Fuente: FMI (estimados), The Economist y oficinas de estadística de los miembros. Elaboración: COMEXPERU.



regresar
página 1



ProInversión con las ideas claras

Consciente de que en el Perú existe una importante brecha en infraestructura por cubrir (estimada por el IPE en el 2005 en US\$ 23 mil millones, para servicios públicos), ProInversión está agilizando los procesos de concesiones con el doble propósito de volver más competitivo al Perú (ubicado en el puesto 65 del ranking del reporte *Doing Business 2007*) y elevar la calidad de vida de su población. Para el presente año se espera captar alrededor de US\$ 4,000 millones en concesiones (dicha cifra incluye proyectos descentralizados), de los cuales, según el Cronograma de Procesos en Marcha 2007-2008 de ProInversión, la mayor parte iría al sector hidrocarburos y minería (cerca de US\$ 1,700 millones).

René Cornejo, director ejecutivo de ProInversión, sostiene que las inversiones que deben priorizarse en el Perú son las de infraestructura de transporte y de saneamiento. En el primer caso, su importancia radica en el impacto que una adecuada infraestructura de transportes genera en el desarrollo económico del país y en el impulso que le da a la descentralización. Dentro de este rubro y considerando que ya está en marcha la modernización del principal puerto del país, el Muelle Sur del Callao (aún faltan Paita, Ilo, Pisco y otros puertos; no obstante, se espera sean concesionados pronto), las carreteras se convierten en lo más importante. Cabe resaltar que todos los diseños de las carreteras del programa Costa-Sierra cuentan con un ducto de fibra óptica que permitirá implementar con mayor facilidad las telecomunicaciones, generando así un mayor impacto en el desarrollo. Para el presente año, según cifras de ProInversión, se destinará cerca de US\$ 1,000 millones para infraestructura de transportes. Con respecto a la infraestructura en saneamiento, cuya relevancia radica en que es fundamental para mejorar la calidad de vida (especialmente la salud) de la población, se cuenta con aproximadamente US\$ 600 millones.

Otro punto que ProInversión tiene claro es la forma en que se deben llevar a cabo las concesiones. Las experiencias pasadas, para bien o para mal, han dejado importantes lecciones y han permitido a esta entidad convertirse en una experta en la materia. El éxito de una concesión radica fundamentalmente en la calidad del servicio que el concesionario brindará a los usuarios, pues estos constituyen la principal variable a considerar en estos procesos. Aquí se debe destacar que las concesiones privadas (y las empresas privadas en general) tienen la gran ventaja, a diferencia de las empresas públicas, de que los usuarios sí les exigen el mejor servicio posible. Cuando un concesionario no funciona como es debido, los reclamos de la población no se hacen esperar, con lo que esta "fiscalización" hace que haya una mayor eficiencia en la provisión del servicio.

PROINVERSIÓN, EL SNIP Y LAS REGIONES

Si bien ProInversión, el SNIP y las regiones no están directamente vinculadas, estas tres organizaciones tienen varios objetivos en común, en donde la promoción del desarrollo del país es el que sobresale. En los tres casos los recursos humanos son quizá la herramienta de trabajo más importante. En ese sentido, es primordial que los funcionarios de dichas entidades manejen a la perfección técnicas de evaluación de proyectos para que sean capaces de maximizar el dinero que emplean, esto es, el dinero de todos los peruanos. Asimismo, se debe preservar a los buenos técnicos en los cargos que ocupan y para ello es necesario pagar sueldos que compitan con los ofrecidos por el sector privado. No es posible conseguir personal altamente capacitado que pueda manejar millonarios proyectos de inversión, con sueldos irrisorios.

En ProInversión hay funcionarios de larga trayectoria que no se deben perder. El tan injustamente criticado SNIP es un notable caso en donde se debe invertir más recursos para que personal calificado apoye directamente a las regiones. Cada sol invertido en el SNIP genera una enorme rentabilidad, ya que mejores serán los proyectos y mayores los beneficios para la sociedad en su conjunto. En cuanto a los gobiernos regionales, si bien destaca más en la prensa nacional (y extranjera en algunos "pintorescos" casos) la ejecución de proyectos descabellados del corte del monumento a la maca, no se debe olvidar que hay algunos que están haciendo un buen trabajo y que están madurando con rapidez. Para las regiones también es vital contar con personal apto que no cambie cada cinco años con las elecciones, pues si hay algo que no se aprende en las universidades o demás centros de educación es el manejo del día a día en una oficina pública.

CERTICOMEX
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



Acuerdo UE - CAN

Se esperaba que las negociaciones del Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea (UE) y la Comunidad Andina de Naciones (CAN) se iniciaran en este mes. No obstante, el panorama no es muy alentador, considerando no solo lo complicado que es para los países andinos llegar al punto inicial de desgravación común, sino también la difícil situación política que vive la CAN actualmente.

ACELERANDO EL PASO... TRAS CASI CUATRO DÉCADAS DE LETARGO

En primer lugar, cabe recordar que hoy en día la UE busca acuerdos comerciales con bloques de países, por lo que el Perú, al pertenecer a la CAN, tiene que negociar a través de ella para lograr un tratado con el grupo europeo. Considerando que durante las casi cuatro décadas de existencia de la CAN se ha avanzado sobre todo en el plano político, pero poco en el económico, aún hay áreas en las que los países andinos necesitamos coincidir para poder empezar aquella negociación.

Uno de los temas más importantes es el arancelario. Prácticamente solo Colombia y Ecuador aplican un Arancel Externo Común (AEC) relativamente similar (según la CAN, se ha permitido a Bolivia aplicar niveles de 0%, 5% y 10%, por su condición de mediterraneidad). El Perú no lo aplica tal como ha sido propuesto en los últimos años porque elevaría el arancel de algunos insumos importados que empleamos y que el resto de la CAN produce, con lo cual sería más caro comprárselos a otros países, aunque ofrezcan productos de mejor calidad y -en realidad- de menor precio. Es más, también se hubiera afectado la calidad de vida de la población, con el encarecimiento de productos como el jabón, el papel higiénico, los útiles escolares y las puertas.

Ante dicha situación, se planteó alcanzar un punto inicial de desgravación común (PID) para los productos de la UE, que fuera el mínimo entre los países de la CAN. Pero, como se ve en el cuadro, se trata de un asunto complicado por las diferencias en la estructura arancelaria, aunque no debería serlo porque a fin de cuentas el acuerdo llevará a la desgravación. La semana pasada se dijo que habría cierta resistencia por parte de Colombia, el país con las mayores protecciones, para llegar a un PID bajo. También habría causado molestia la última reducción arancelaria que efectuó el Perú, pero nuestro país solo está velando por sus intereses, algo que justamente la CAN no ha tomado en cuenta muchas veces (el AEC es un ejemplo). Afortunadamente, el presidente colombiano, Álvaro Uribe, indicó que su país tiene toda la disposición para acelerar la negociación del acuerdo con la UE. Esperamos que así sea.

VECINOS CONFLICTIVOS

Pero más allá del tema arancelario y de otros como el transporte entre países andinos, los verdaderos obstáculos los podrían constituir la visión de desarrollo e inestabilidad política de Bolivia y Ecuador. Por ejemplo, el presidente boliviano, Evo Morales, declaró el año pasado que si no se quiere reformar profundamente a la CAN y al Mercosur, "haremos nuestros propios sistemas de comercio" (asumimos que el plural se refiere a Venezuela y Cuba). Asimismo, en enero pasado señaló que "las políticas de libre importación no son ninguna solución para nuestros pueblos". No obstante, indica que su país quiere negociar el acuerdo con la UE, pero se sabe que Bolivia buscaría restringir su alcance al comercio de bienes, obviando áreas como los servicios y la propiedad intelectual (de suma relevancia para la UE), y la dimensión política y de cooperación que el bloque europeo incluye en sus acuerdos de asociación.

En el caso de Ecuador, basta con mencionar que recientemente el Tribunal Electoral destituyó a poco más de la mitad de los congresistas, por oponerse a la próxima realización de un referéndum sobre la instalación de una asamblea constituyente. No faltó la violencia y se teme que el presidente Correa cierre el Parlamento. Es más, Ecuador (al igual que Bolivia) ha manifestado su intención de unirse al Mercosur y Correa ha señalado que así lo haría su gobierno ante una CAN "herida de muerte" por Colombia y Perú (debido a la negociación del TLC con EE.UU.). Además dijo que no continuará "alimentando la burocracia" de la CAN, y que "si por ejemplo en un año eso (la CAN) no funciona nos vamos todos, aquí no hay un minuto más que perder." Sin embargo, el avance en la integración andina ha sido establecido como uno de los cinco ejes de la actual política comercial ecuatoriana. ¿Qué podemos esperar de estas contradicciones? Ello y el problema de fondo que es la exigencia de la UE de negociar en bloque con uno que no está realmente integrado, nos hace preguntarnos si es posible que la CAN sobreviva a esta situación. Lo que debe quedar claro es que necesitamos negociar con la UE y, mientras tanto, no olvidar a otros importantes socios comerciales, como China o Japón.

**Estructura arancelaria de los países andinos
(% de subpartidas, al 15 de febrero del 2006)**

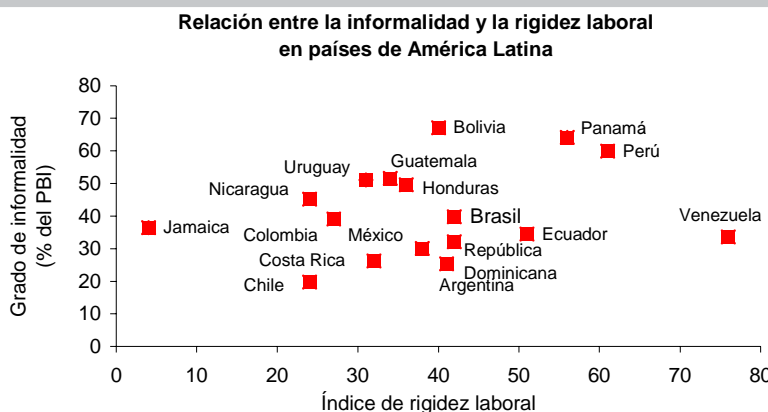
Nivel	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú
0%	5.78%	2.83%	6.16%	43.74%
5%	24.71%	33.84%	32.80%	-
10%	69.51%	14.20%	17.71%	-
12%	-	-	-	40.31%
15%	-	24.10%	18.92%	-
17%	-	-	-	0.69%
20%	-	24.20%	24.41%	10.56%
25%	-	-	-	4.70%
35%	-	0.22%	-	-
45%	-	0.01%	-	-
50%	-	0.21%	-	-
60%	-	0.13%	-	-
70%	-	0.04%	-	-
80%	-	0.22%	-	-

Fuente: CAN.



La informalidad de cada día

La informalidad es un problema tan común en el Perú, que ya nos acostumbramos a vivir con ella. Sin embargo, el sector informal plantea una serie de inconvenientes que impiden el desarrollo sostenible de una economía. En primer lugar, afecta la productividad, ya que desincentiva la inversión (por ejemplo en capacitación) y no da garantías sobre la calidad de los productos; ambos factores impactan negativamente en la competitividad. En segundo lugar, perjudica a los trabajadores. De acuerdo con un estudio de Juan Chacaltana (2002), los trabajadores informales no solo reciben en promedio un menor salario, sino que tampoco cuentan con beneficios sociales. Por último, pero no por eso menos importante, la informalidad deteriora la recaudación del Estado, el cual deja de recibir un monto considerable en materia de impuestos y, además, perjudica a los contribuyentes formales, quienes tienen que soportar una mayor carga fiscal y no estarían compitiendo en igualdad de condiciones. Estimaciones al 2005 del reporte *Doing Business* del Banco Mundial indican que el tamaño del sector informal en la economía peruana es del 59.9% del PBI. En cuanto al empleo informal, según el IPE, se estima que este podría superar el 75% de la PEA.



Fuente: Doing Business 2005. Elaboración: COMEXPERU.

LAS MADRES DEL CORDERO

Uno de los principales factores que fomentan la informalidad es la complejidad de los procesos para establecer un negocio. Si bien el Perú, de acuerdo con el informe *Doing Business 2007*, se ha convertido en una de las naciones más amigables de la región (solo por debajo de Chile, México y Uruguay), así como en uno de los países que mejores reformas ha implementado en los últimos años, todavía tiene aspectos en los que puede mejorar. Por ejemplo, mientras que para los países de la OCDE toma en promedio 6.2 días y cuesta un 5.3% del ingreso per cápita el abrir una empresa, en el Perú toma 72 días y cuesta el 32.5%. Según una encuesta nacional de Apoyo Opinión y Mercado de febrero del 2007, el 84% del público considera que es necesario reducir la cantidad de trámites del Estado para brindar servicios, y el 58% pide mayor agilidad en la atención.

No obstante, las causas de la informalidad no solo radican en los trámites administrativos. En nuestro país, las empresas tienen que afrontar altos costos al contratar a un trabajador, como las gratificaciones (14 sueldos al año), la CTS y el costo de indemnización por despido, que es uno de los más altos en Sudamérica. Según un estudio de Miguel Jaramillo (2004), en el Perú costos como estos representan alrededor del 60% del salario total, y son, junto con los de Argentina, unos de los más altos de Latinoamérica. De otro lado, el Perú fue calificado como uno de los países con mayor rigidez laboral del mundo, al ocupar el puesto 158 (sobre 175) en ese rubro en *Doing Business 2007*.

Se debe recordar que la informalidad surge como una decisión costo-beneficio de quienes ven más provechoso y simple el producir sin seguir las normas. Así, se tiene que el número de pagos que nuestros empresarios deben realizar anualmente en materia de impuestos es de 53, mientras que en Irlanda solo existen ocho. Del mismo modo, el tiempo que requiere preparar y presentar estos papeles aquí es cuatro veces mayor al de países como Australia, Hong Kong, Nueva Zelanda y la propia Irlanda. Entonces, la mejor manera de impulsar la formalidad es reducir los elevados costos de ser formal. Las medidas para lograrlo van desde hacer menos difícil el contratar a una persona o tener la libertad de despedirla si no es productiva, hasta el establecimiento de un entorno favorable para hacer negocios en el país, lo que incluye la reducción del tiempo para abrir una empresa, un sistema de pago de impuestos más amigable, menos cambios de la noche a la mañana en las reglas del juego, etc. Por último, cabe destacar que el creciente comercio exterior, la inversión extranjera y las futuras firmas de tratados de libre comercio se presentan también como una manera de reducir la informalidad, ya que la demanda externa exige una mayor competitividad a los productores peruanos y es poco probable que empresas extranjeras quieran comerciar con empresas que funcionen al margen de la ley.



< regresar
página 1



El maravilloso mundo del mango

El mango es la fruta tropical más producida a nivel mundial, según la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO, por sus siglas en inglés). Durante el 2005 se alcanzó una producción cercana a las 28 millones de toneladas, siendo India el mayor productor mundial con el 38.6%, seguido por China, Tailandia, Pakistán y México, según un informe del Ministerio de Agricultura (MINAG). De acuerdo con la FAO, del total producido, menos del 4% es destinado a la exportación, principalmente en estado fresco (98% del total exportado), pues en los países asiáticos, donde se concentra la mayor proporción de la producción, se tiene el mayor consumo per cápita: alrededor de 10 kilos por año, más del doble del promedio mundial. México, India y Brasil son los tres mayores exportadores que, en conjunto, concentran cerca del 60% del total. El mayor comprador de este fruto es Estados Unidos, cuyas importaciones bordean la tercera parte del total comercializado. Otros compradores importantes son la UE, Canadá, China y Hong Kong.

Las propiedades nutritivas que posee el mango (fuente importante de magnesio, fósforo, potasio y vitaminas A y C -el consumo de 200 gramos de pulpa de mango es suficiente para cubrir las necesidades diarias de estas dos últimas-), además de su agradable sabor, han hecho que la demanda mundial (principalmente en los países desarrollados) por este fruto se incremente de manera exponencial. De acuerdo con PROMPEX, en 1990 se comerciaba cerca de 150 mil TM de mango, mientras que esta cifra supera hoy las 900 mil TM, con un valor superior a los US\$ 600 millones.

EL MANGO EN EL PERÚ

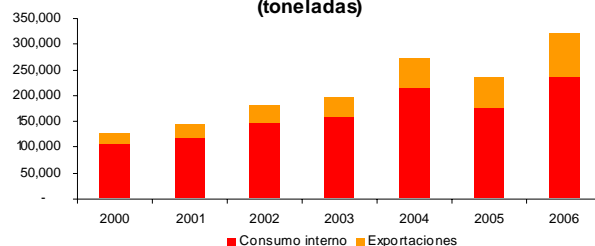
Según datos del MINAG, en el 2006 la producción de mango superó las 320 mil TM. Cerca de la cuarta parte fue destinada al sector externo (mangos frescos o secos), que significaron ingresos por US\$ 59 millones (54.8% más que el 2005, año en el que se presentó una caída debido al retraso en las cosechas). De esta manera, el Perú se mantiene como el tercer exportador de mango fresco a nivel latinoamericano y uno de los principales a nivel mundial. En nuestro país se producen fundamentalmente tres variedades de esta fruta: Kent, Haden y Tommy Atkins. Su producción se lleva a cabo en la zona norte del país, principalmente en las regiones Lambayeque y Piura, siendo esta última la de mayor importancia. De acuerdo con el MINAG, durante el 2006, el 77% de la producción provino de Piura. La principal empresa exportadora de mangos frescos, Sunshine Exports, registró envíos equivalentes al 21% del total, trabaja con plantaciones en Piura, Lambayeque y Ancash, y exportó además el 73% del total de mango orgánico (cerca de US\$ 700 mil).

Los principales destinos de los mangos peruanos son Estados Unidos y Holanda, que concentran el 37% y el 34% del total de envíos, respectivamente. Si bien las importaciones estadounidenses de mango -donde los envíos peruanos representan cerca del 11%- provienen principalmente de México, el Perú tiene una ventaja en cuanto a la estacionalidad, pues entre octubre y marzo, meses en los que México no produce mangos, se lleva a cabo la cosecha, por lo que no competimos directamente. Nuestros principales competidores en este mercado son Brasil y Ecuador.

ABRIENDO NUEVOS MERCADOS

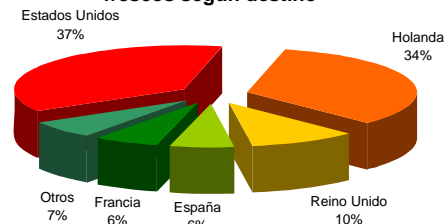
Luego de largas negociaciones, por fin los mangos peruanos pueden ingresar al mercado chino utilizando un tratamiento hidrotérmico. De esta manera el Perú se convirtió en el primer país sudamericano en lograr el levantamiento de las barreras sanitarias chinas para la exportación de dicha fruta. Esperemos que los productores y exportadores aprovechen esta ventaja con respecto a nuestros competidores en la región, que se vería potenciada por un TLC con el país asiático, con lo que nuestros mangos ingresarían libres de arancel, que al 2005 era de 15%.

Exportación y consumo interno de mango fresco (toneladas)



Fuente: SUNAT, MINAG. Elaboración: COMEXPERU.

Participación de las exportaciones de mangos frescos según destino



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