



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 04 al 10 de junio del 2007

	PERÚ DESDE LEJOS	Editorial	2
	SALVAGUARDIAS AL ESTILO PEDRO NAVAJA <i>Continúa la lucha contra la salvaguardia panameña.</i> CONTABILIDAD PROTECCIONISTA <i>Estadísticas sobre el uso de medidas de protección comercial en la OMC.</i>	Hechos de Importancia	3
	¿CHIVO O CHINO EXPIATORIO? <i>Una breve mirada a las relaciones comerciales entre EE.UU. y China.</i> COMPETITIVIDAD MUNICIPAL <i>Midiendo las barreras burocráticas en el Perú.</i>	Actualidad	4
	UN VISTO (¿BUENO?) A LA INVERSIÓN PÚBLICA REGIONAL <i>Una batalla más para Ayacucho.</i>	Economía	6
	IMPORTACIONES SE INCREMENTARON UN 27% <i>Entre enero y abril, importaciones de bienes de capital aumentaron un 37%.</i>	Comercio Exterior	7

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



Perú desde lejos

Hace unos días tuve que hacer una presentación sobre la economía peruana ante un grupo de empresarios japoneses. Gracias al magnífico material con que cuenta ProInversión y, por supuesto, a la realidad que vive hoy el Perú, aun "compitiendo" con Chile y México (que fueron los dos países presentados previamente), fue posible salir no solo bien parados, sino incluso con la ventaja que da el estar partiendo de una base menor y con algo de retraso, pues, aunque suene paradójico, las tasas de crecimiento que es posible alcanzar son mayores, así como lo son también los rendimientos a la inversión cuando "casi todo está por hacerse". Lo primero que se menciona es, por supuesto, la tasa de crecimiento del 8% alcanzada el año pasado y la proyección del 7% para este año, acompañado con la advertencia de que todavía hay mucho por alcanzar, porque el crecimiento ha venido sostenido por la inversión y el consumo privados y todavía hay un amplio espacio para el impulso que la inversión pública pueda dar.

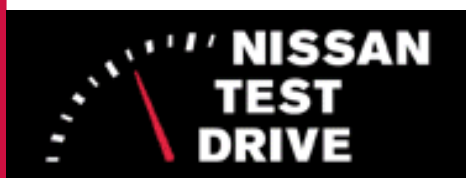
Describir al Perú significa mencionar sus posibilidades en el sector agroindustrial, donde ofrece ocho millones de hectáreas de tierras fértiles y las más altas productividades en diversos productos. Es contar sobre la riqueza de sus recursos hidrobiológicos y mineros, así como sobre el gran éxito que tienen en el mundo sus confecciones, gracias tanto a la calidad de sus insumos principales como a la habilidad de la mano de obra con la que se trabajan. Es mencionar que es la séptima reserva forestal del mundo y que su atractivo turístico es tal y de tal diversidad, que la calificación como "el catálogo del mundo" no le queda grande para nada. Incluso es posible mencionar a su falta de infraestructura como una debilidad transformable en oportunidad para el inversionista interesado en la construcción de carreteras, puertos o proyectos de telecomunicación. Allí están las posibilidades que ofrecen las alianzas público-privadas.

Aun siendo Chile y México los dos únicos países latinoamericanos con grado de inversión, ya podemos sostener que el Perú les pisa los talones y que podríamos, si no cometemos errores demasiado grandes y si el ministro Carranza tiene paciencia y no "tira la toalla", estar en esa misma categoría en muy poco tiempo.

Pero, entre todas las variables con las que comparativamente nos analizaron, hubo una con la que sí nos sentimos atrás: mientras México y Chile han sido pioneros en la búsqueda y aseguramiento del acceso a los mercados mediante la suscripción de acuerdos comerciales que cubren hoy la mayor parte de su intercambio, el Perú llega tarde a este tipo de negociaciones y, absurdamente, tiene aún que enfrentar la resistencia al interior de su propio sector empresarial, además de la de contrapartes como el propio México, cuyo sector privado parece pensar que somos una potencia agrícola mundial (ojalá estén en lo cierto).

Esperemos que el MINCETUR logre el apoyo político que requiere para culminar su agenda, empezando con EE.UU. y siguiendo, en corto tiempo, con China.

Patricia Teullet
Gerente General
COMEXPERU



◀ regresar
página 1



SALVAGUARDIAS AL ESTILO PEDRO NAVAJA

El viernes 25 de mayo fue un día clave para el Perú en la lucha contra la aplicación de salvaguardias definitivas (y definitivamente injustificadas) en Panamá. La Dirección de Administración de Tratados y Defensa Comercial del Ministerio de Comercio e Industrias (MICI) panameño recomendó al Consejo de Gabinete la imposición de esta medida por un año (pudieron ser cuatro) a partir de la vigencia de las provisionales (12 de abril del 2007). Sin ningún sustento técnico (ver Semanario COMEXPERU N° 420), las salvaguardias provisionales aplicadas actualmente consisten en sobretasas arancelarias de 59.9% y 79% a las importaciones de láminas plásticas para envolturas de alimentos. En este sentido, la mencionada recomendación "reduce" dichas sobretasas a 48.4% para los productos que exporta el Perú (películas BOPP impresas) y a 63.8% para los de Colombia (películas de PVC impresas).

Quizá el punto más sobresaliente del informe (si se puede decir que tiene uno) sea el de obligar a que la rama de producción nacional afectada (léase, Celloprint) presente un plan de reajuste en los próximos treinta días que le permita volverse más competitiva para afrontar la competencia internacional. Cabe recalcar que dicho plan, que deberá ser aprobado por el MICI, debió ser solicitado y evaluado antes de haberse recomendado las medidas definitivas, dado que solo sabiendo que la industria puede reajustarse tiene sentido distorsionar el comercio.

Al parecer, la lucha por preservar el desarrollo de nuestras cada vez más competitivas exportaciones recién comienza, por lo que debemos tener una posición firme y defender férreamente a nuestros nichos de mercado en el extranjero. Es importante destacar que el Perú cuenta con la posibilidad de llevar el caso hasta la OMC, donde no solo tiene todas las de ganar, sino donde Panamá haría un papelón. Una de las armas con las que se cuenta consiste en cuestionar el hecho de que Panamá busca que la OMC acepte la prórroga de subsidios a la exportación (prohibidos por dicha organización) que benefician a sus zonas francas, verdaderas fuentes de competencia desleal.

Citando al gran compositor panameño Rubén Blades: "Decisiones, cada día. Alguien pierde, alguien gana Ave María", la decisión final acerca de la imposición o no de una salvaguardia definitiva está en manos del Consejo de Gabinete. Espere-mos que este se decida por ganar con el libre comercio y se pronuncie en contra de una medida que carece de argumentos económicos y perjudica tanto a peruanos como a panameños.

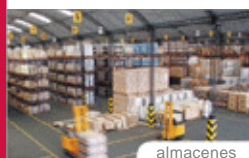
CONTABILIDAD PROTECCIONISTA

Dentro del marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC) se contemplan tres medidas de protección comercial: las antidumping (favoritas de los proteccionistas), las compensatorias (para el caso de subsidios) y las salvaguardias. Estos mecanismos, pese a estar orientados (aunque no con la claridad que deberían) a la corrección de las posibles distorsiones que la liberalización comercial pueda causar, han sido y son ampliamente utilizados como herramientas meramente proteccionistas, para garantizar ganancias más que para compensar pérdidas. A propósito de las salvaguardias impuestas por Panamá contra las importaciones peruanas de envolturas para alimentos, utilizaremos las últimas estadísticas publicadas por la OMC para analizar qué países son los que más incurren en esta medida.

Entre el 1 de enero de 1995 y el 23 de octubre de 2006 se iniciaron 155 investigaciones de salvaguardias, de las cuales 76 concluyeron con su imposición (lo que equivale a decir un 49% de efectividad). Vale la pena recalcar que el solo inicio de una investigación para aplicar algún tipo de mecanismo de protección genera perjuicios a los flujos de importación (*harassment* y *reputation effect*), ya que algunos importadores, por querer evadir la medida (o en todo caso no ser involucrados en la investigación) aumentan sus precios o reducen su volumen comercializado.

Dentro del periodo en mención, la India fue el país que más investigaciones inició (15) y también el que más salvaguardias aplicó (8). Sorprendentemente, Chile se ubica en segundo lugar con 11 investigaciones y 6 imposiciones, mientras que EE.UU. no se queda atrás, con 10 y 6, respectivamente. Entretanto, en el periodo más reciente (enero-octubre 2006), las naciones que más investigaciones iniciaron fueron Turquía y Túnez con 5 y 2; aunque solo el primero concretó las salvaguardias (4). Por su parte, Argentina, Chile, Filipinas, Indonesia, Jordania y Panamá (¡la única salvaguardia que inicia desde 1995 y tenía que ser contra el Perú!) notificaron una investigación cada uno. En cuanto a los productos que más investigaciones han sufrido, los químicos encabezan la lista con 26.

Como se puede observar, la mayoría de salvaguardias quedaron solo en el proceso de investigación, con lo que se podría inferir que, en su mayoría, fueron netamente infundadas, sin sustento técnico y con el claro objetivo de interferir en el comercio.



almacenes



logística



warrants



depsa files



www.depsa.com.pe

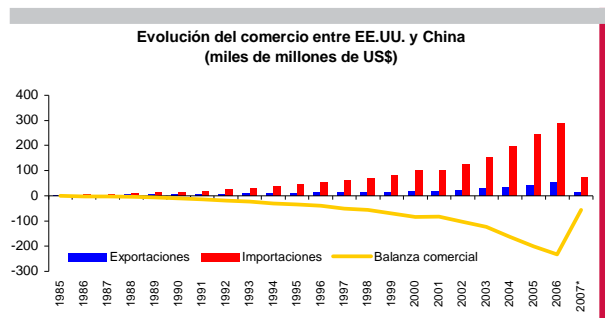
< regresar
página 1



¿Chivo o chino expiatorio?

Recientemente, fueron publicadas las últimas estadísticas comerciales de EE.UU. y, como era de esperarse, todas las miradas acusadoras por el gigantesco déficit en la balanza comercial apuntaron a China. Con los "nuevos" aires proteccionistas en el Parlamento estadounidense, algunos olvidan lo positivo del comercio.

En el 2006, dicho déficit alcanzó un nuevo máximo histórico (US\$ 765,267 millones, un 6.8% más que en el 2005). Sin contar el comercio de servicios, la cifra aumenta a US\$ 835,966 millones, de los cuales el 27.8% es atribuible a China. De esta forma, este país obtuvo un superávit récord de US\$ 232,549 millones con EE.UU. (+15.4%). Entre enero y marzo del 2007 (últimas cifras publicadas), las importaciones chinas aumentaron un 19.3% en relación al mismo periodo del 2006. Con esto, EE.UU. mantendría un déficit de US\$ 56,951 millones con el país asiático y probablemente a fin de año estaríamos frente a un nuevo récord.



Fuente: U.S. Department of Commerce. Elaboración: COMEXPERU.
*Cifras a marzo del 2007.

BLANCO FÁCIL PARA LOS "NUEVOS" AIRES

El Partido Demócrata, actual mayoría en el Legislativo americano, es conocido por su inclinación proteccionista y, al parecer, muchos republicanos estarían apoyando esta línea en su búsqueda desesperada por recuperar la popularidad perdida con un discurso fácil para conmovir a las masas. Así, dichos políticos han convertido a China en chivo expiatorio de los últimos resultados comerciales.

Vemos, por ejemplo, que viene cobrando renovada fuerza una iniciativa del 2003, aplazada varias veces (la última prórroga se dio en junio del 2005, cuando el gobierno chino revaluó su moneda un 2.1%). Este proyecto, propuesto por Charles Schumer, senador demócrata por el estado de Nueva York, y Lindsey Graham, senador republicano por Carolina del Sur, apunta a aplicar un arancel del 27.5% a todas las importaciones chinas. La iniciativa, que ha sido duramente criticada por diversos sectores económicos, busca "compensar" la subvaluación artificial del yuan, que supuestamente sería una de las principales causas tras las mayores importaciones chinas.

Adicionalmente, en lo que va del año ya hay tres quejas formales de EE.UU. contra aquel país en la OMC: la primera, por los subsidios en forma de reducciones, devoluciones o exenciones del pago de impuestos; la segunda, por la piratería; y la tercera, por las restricciones contra el comercio y distribución de música y películas extranjeras. Asimismo, en marzo, el Departamento de Comercio norteamericano aumentó los aranceles a la importación de papel satinado proveniente del país asiático por estar supuestamente subsidiado. No obstante, se están dando esfuerzos por fortalecer las relaciones y la apertura comercial, como el llamado Diálogo Económico y Estratégico China-EE.UU., promovido por Henry Paulson, Secretario del Tesoro Americano. Pero, al parecer, de mucho no han servido.

POCOS AFECTADOS, MÁS GANADORES; PERO SOLO SE OYE A LOS LOBBIES

Los argumentos utilizados en contra del comercio con China son débiles y ampliamente criticados por entendidos en materia económica. Por ejemplo, respecto a la subvaluación del yuan, expertos en temas monetarios como Alan Greenspan (ex presidente de la FED) y Ben Bernanke (actual presidente de la FED) han indicado que esto no tiene mayor influencia en el déficit comercial estadounidense; es más, destacan que el comercio con China ha beneficiado a los americanos de menores ingresos.

Por otro lado, dicho comercio es complementario. EE.UU. exporta a China principalmente semiconductores (10.6% del total) y aviones (9.6%). China, por su parte, vende al primero computadoras y sus partes (10.1%), relojes y teclados (9.2%), juguetes (7.7%) y confecciones textiles (5.1%).

Otra falacia radica en la destrucción de empleos, pues la tasa de desempleo promedio de los últimos cinco años en EE.UU. ha sido del 5.4% (¡la más baja en décadas!) y el 2006 cerró con una del 4.6%. Es más, de acuerdo con *Cato Institute*, la pérdida neta anual de empleos en EE.UU. por las importaciones chinas representa solo alrededor del 1% de la pérdida total. Asimismo, dicho instituto señala que China es el mercado más dinámico para las exportaciones estadounidenses y que si se restringen las importaciones del primero, lo que se logrará en el largo plazo será desacelerar las ventas estadounidenses a China y mermar la riqueza de ambas naciones. *Cato Institute* también recuerda las palabras del ministro de Comercio chino, Bo Xilai: "Si ellas (las empresas americanas) no pudieran ganar dinero haciendo negocios con China, no lo habrían estado haciendo".

regresar
página 1



Competitividad municipal

Recientemente, el Banco Mundial, a través de *The International Finance Corporation* (IFC), publicó los resultados del primer *Municipal Scorecard 2007*, estudio que complementa a otros como el *Doing Business* y el *Investment Climate Assessment*. El objetivo principal de esta investigación es permitir a los gobiernos nacionales y locales, así como al sector privado, entender mejor las regulaciones municipales y determinar aquellas áreas que necesitan ser mejoradas a través de reformas. Para ello, se identifica las mejores prácticas y el impacto de estas sobre el clima de negocios y la capacidad de atraer inversiones.

Los criterios del *ranking* se basan en la ponderación de dos subíndices: de desempeño y de proceso, calculados al obtener la Licencia de Funcionamiento y el Permiso de Construcción. El subíndice de desempeño refleja los costos de transacción (tiempo, número de visitas y de rechazos de los trámites) en los que se incurre para estos trámites. Por otro lado, el subíndice de proceso mide la capacidad de gestión de la municipalidad para brindar cada uno de los servicios mencionados. Ambos indicadores fueron calculados para cada uno de los servicios en un total de 65 municipalidades de Latinoamérica, de las cuales 12 pertenecen a nuestro país.

¿CÓMO ESTÁ EL PERÚ?

En relación al subíndice de desempeño para las Licencias de Funcionamiento, el Perú alcanzó resultados más deficientes que el promedio regional, con excepción de la tasa de rechazos por solicitud (13.4% para el Perú y 14.4% en la región). Por ejemplo, el promedio de días para la conseguir una licencia en nuestro país es de 55, mientras que la media regional es de 48. Además, tres de las diez peores municipalidades en términos de tiempo son peruanas, y solo una (Lima) de las 12 figura entre los diez mejores lugares en el subíndice de desempeño regional en licencias. En relación a los costos, se halló que en el Perú se cobran las tasas más altas de toda la muestra analizada (5.6% del PBI per cápita frente a un 3.8% de la región). Ante esto, nuestros municipios deben considerar aplicar reformas en ambos aspectos: costo y número de visitas. De otra parte, el subíndice de proceso (capacidades de gestión) para licencias evidenció que los puntajes obtenidos para el Perú son menores en las categorías de información, herramientas, inspecciones y capacitación.

En cuanto a los Permisos de Construcción, hubo resultados mixtos. Para el indicador de desempeño, solo una municipalidad peruana (Piura) se ubica entre las diez mejores del *ranking*. Contrariamente, cinco municipalidades peruanas están dentro de los 10 últimos puestos, donde Lima ocupa el penúltimo lugar en la región. Igualmente, Lima y Huancayo son las que mayor tiempo requieren para tramitar un permiso: ¡378 y 349 días! No obstante, en Piura y Sullana esta cifra baja a 18 y 22 días, respectivamente. En relación al costo, en la municipalidad de Piura representa un 0.6% del PBI per cápita, la tercera tasa más baja de la región. Sin embargo, en Tumbes representa el 23.5% del PBI anual per cápita.

Scorecard de Licencia de Funcionamiento y Permiso de Funcionamiento

Licencias de funcionamiento		Permisos de construcción	
Municipalidad	Ubicación regional	Municipalidad	Ubicación regional
Lima	1	Callao	32
Trujillo	23	Sullana	33
Sullana	31	Cusco	39
Piura	37	Trujillo	43
Cajamarca	41	Piura	45

Fuente: *Municipal Scorecard 2007*

IMPORTANTES LECCIONES

Cuando una empresa decide establecerse, debe cumplir los requisitos solicitados por la municipalidad de la jurisdicción donde operará. Sin embargo, si los costos de formalización son muy altos, las empresas -sobre todo las MYPE- no tendrán los incentivos para cumplir con estas normas, por lo que preferirán la informalidad. Así, es importante mencionar que, en ocasiones, dichos procedimientos pierden la focalización en su objetivo principal: servir al ciudadano. Finalmente, el informe señala tres conclusiones globales que se debe considerar: "ni el tamaño ni el nivel de ingreso constituyen barreras significativas para iniciar las reformas municipales, aquellas municipalidades que implementaron reformas consistentemente ocupan un lugar más alto en el *ranking* y, además, existen importantes lecciones dentro y entre países como herramienta de *benchmarking*".

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>



Un visto (¿bueno?) a la inversión pública regional

En las últimas semanas, el aparente relajo que se pretendió realizar al SNIP solo evidenció el retraso en los resultados de las obras aprobadas actualmente. La iniciativa, propuesta a través de un Decreto de Urgencia, arriesgaba la calidad del gasto público y alejaba los esfuerzos de otra necesidad evidente: acelerar el ritmo de la ejecución de los proyectos aprobados, aspecto al margen del SNIP. A propósito de ello, resulta adecuado mencionar la situación de una de las regiones que más acción y atención demanda: Ayacucho.

REVISANDO LOS PRINCIPALES INDICADORES

Según el último censo realizado por el INEI (2005), la región Ayacucho incluye alrededor del 2.4% de la población del Perú (643,199 personas aproximadamente). De esta, la mayoría vive en zonas rurales (52.2%) y está compuesta mayormente por niños y jóvenes (el 55.32% se ubica entre los 0 y 25 años). Asimismo, un 64.9% de la población total se encuentra por debajo de la línea de pobreza (mayor al promedio nacional de 51.6%) y un 24.9% en situación de pobreza extrema. Por otro lado, de acuerdo con la ENAHO 2003/2004 y como prueba del déficit en infraestructura actual, solo el 35.5% de los habitantes cuenta con abastecimiento de agua, el 14.6% accede a servicios de desagüe, el 42.4% tiene alumbrado público y el 2.5%, servicio de telefonía.

Frente a esto, para el 2005 el Índice de Desarrollo Humano fue de 0.5280 y determinó que Ayacucho se encuentra dentro de las cuatro regiones del Perú en situación crítica. Así, se observa que la tasa de analfabetismo es del 24.8%, la mortalidad infantil es de 50 por cada mil nacidos vivos, un 33.6% sufre de desnutrición crónica y el 47.2% de los partos es atendido por profesionales.

Ante este panorama, cabe preguntarse: ¿con qué presupuesto cuenta la región para aplacar estas deficiencias? Contrariamente a lo que uno puede pensar, para el periodo 2002-2006, Ayacucho contó con un promedio de S/. 117 millones en transferencias (incluido el canon y las regalías mineras, FONCOMUN, etc.), lo cual demuestra la existencia de un nivel significativo de fondos disponibles para invertir. Por ello resulta preocupante que, de acuerdo con cifras del MEF (a enero de este año), la región tenga 128 proyectos declarados viables por el SNIP, pero aún no ejecutados. De estos, 32 corresponden a implementación de infraestructura educativa, 38 a infraestructura en salud y mejoramiento en la prestación de servicios y 19 a promoción de la producción agraria y preservación de los recursos naturales. Todos ellos muy necesarios.

POTENCIAL DE LA REGIÓN

Por los indicadores señalados, resulta alentador presentar el número de alternativas por aprovechar en la región, las cuales serían impulsadas, por ejemplo, a través de la inversión pública en infraestructura. Esto fundamenta aún más la necesidad de ejecutar las iniciativas pendientes y de asignar adecuadamente el gasto en propuestas futuras.

La región tiene potencial minero (zinc y plomo), donde ya está presente la minera Doe Run Perú. Por otro lado, de acuerdo con el Plan Estratégico Regional Exportador (PERX), la zona muestra grandes oportunidades en el sector agrícola, específicamente en productos como cacao, tuna, cochinilla, barbasco, tara, holantao, etc. También se señala la alternativa de crianza de llamas, ovinos y alpacas, así como el desarrollo de la acuicultura, la artesanía y el turismo (Ayacucho es conocida como "la ciudad de las iglesias").

Cabe destacar que el PERX menciona lo fundamental de contar con una política de desarrollo económico y territorial que apoye la estrategia exportadora regional (esta formulación puede ser aplicada también en otros ámbitos). Ello enfatiza la importancia no solo de la coordinación entre instancias y sectores del Gobierno, sino también de la capacidad técnica para identificar necesidades y focalizar las acciones entorno a estas. Oportunidades hay, no debemos desaprovecharlas.

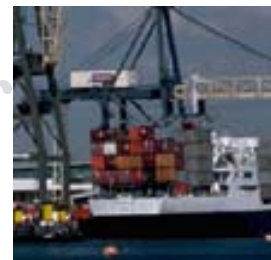
Principales productos exportados por la Región Ayacucho en el 2006

Partida	Descripción arancelaria	Nuevos soles
2608000000	Minerales de zinc y sus concentrados.	7,497,150.07
2607000000	Minerales de plomo y sus concentrados.	5,882,126.57
901110000	Café sin descafeinar, sin tostar.	1,587,262.59
1801001000	Cacao en grano, entero o partido, crudo.	976,946.43
1404103000	Tara.	894,707.68
5105392000	Pelo fino cardado o peinado de vicuña.	518,631.20

Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.



regresar
página 1



Importaciones se incrementaron un 27%

Entre enero y abril del 2007 las importaciones peruanas ascendieron a US\$ 5,927 millones, destacando el aumento del 37.4% en las adquisiciones de bienes de capital con respecto al mismo periodo del 2006. Nuestra balanza comercial se mantuvo positiva en poco más de US\$ 1,359 millones; no obstante, fue un 25% menor a la registrada el año anterior. Este incremento del sector importador estaría explicado, en parte, por la reducción arancelaria realizada a fines del 2006, que disminuyó el promedio arancelario del 10.1% al 8.3%, siendo los bienes intermedios y de capital los más favorecidos. Otro factor importante fue el crecimiento de la economía que, según cifras del BCRP, se expandió un 7.5% en el primer trimestre, impulsado por el aumento de la demanda interna (+10.2%), producto del mayor dinamismo de la inversión privada y el consumo, así como por el alza del 11.3% del ingreso nacional disponible.

El principal rubro de las importaciones es el de bienes intermedios, que representan cerca del 53% del total y están compuestos fundamentalmente por materias primas para la industria y combustibles. Dentro de este último, cerca del 73% pertenece a la partida de aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso, nuestra principal importación durante el periodo en estudio. Los bienes de capital le siguen en importancia con el 30.9% del total, destacando fundamentalmente la importación de bienes para la industria (67.9% del total), pues las empresas que operan en nuestro país vienen realizando mayores inversiones, especialmente en los sectores de electricidad, gas y manufactura. Por su parte, los bienes de consumo también mostraron una tendencia positiva, respondiendo al aumento del consumo privado que, según el BCRP, fue del 7.4% en el primer trimestre del año.

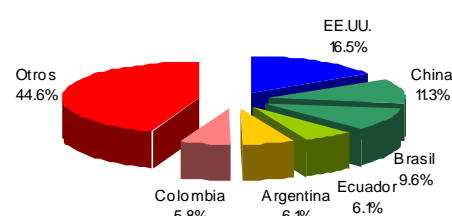
Importaciones para el periodo enero-abril según rubro (US\$ millones CIF)			
	2006	2007	Var. %
Bienes intermedios	2,546.3	3,130.3	22.9%
Combustibles	939.2	1,060.3	12.9%
Materias primas para la agricultura	165.4	186.8	13.0%
Materias primas para la industria	1,441.7	1,883.2	30.6%
Bienes de capital	1,333.2	1,832.2	37.4%
Materiales de construcción	159.1	194.1	22.0%
Para la agricultura	8.9	14.2	60.0%
Para la industria	893.1	1,243.7	39.3%
Equipos de transporte	272.2	380.2	39.7%
Bienes de consumo	784.1	957.2	22.1%
No duraderos	449.5	529.6	17.8%
Duraderos	334.7	427.6	27.8%
Subtotal	4,663.6	5,919.7	26.93%
Total	4,668.9	5,927.1	26.9%

Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.

¿A QUIÉN LE COMPRA EL PERÚ?

El principal socio comercial del Perú, EE.UU., se mantiene como nuestro mayor proveedor. Sin embargo, ha perdido importancia en relación con años anteriores. Así, mientras que en el mismo periodo del año pasado EE.UU. concentraba el 17.65% del total de nuestras importaciones, hoy representa el 16.5%. Cabe destacar que en el periodo enero-abril 2007 el país que más bienes de capital y materias primas para la industria le vendió al Perú fue precisamente EE.UU., con envíos por US\$ 407 millones y US\$ 269 millones, respectivamente. Dada la importancia de estas compras para el desarrollo de la industria nacional, una pronta ratificación del TLC tendría un impacto significativo en la mejora de la competitividad de las empresas nacionales, que reducirían los costos de sus insumos y de la maquinaria necesaria para ampliar su capacidad operativa.

Principales países de origen de las importaciones peruanas (enero-abril 2007)



Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.

Le siguen China y Brasil, países que han incrementado el valor de sus envíos en más del 50%. En el caso brasileiro, el volumen fue más que duplicado con respecto al mismo periodo del 2006. Estos dos países son también importantes proveedores de insumos y bienes de capital para la industria. Esta es una de las razones por las que nos beneficiaría un TLC con China. Esperamos que pronto concluya el estudio de factibilidad para empezar a negociarlo.

La apertura de nuevos mercados, así como las mayores reducciones arancelarias (como la ejecutada a fines del año pasado), impulsan el fortalecimiento y crecimiento de la industria no solo con miras a suplir la demanda local, sino también para incursionar con más fuerza en el mercado internacional. Esto no solo favorece al sector industrial y a la generación de empleo, sino a todos los consumidores, quienes se benefician encontrando una mayor variedad de productos y menores precios gracias a la mayor competencia.



La suite Panda Enterprise 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

regresar
página 1