



Contenido

Del 11 al 17 de febrero del 2013

	SOBRE TRANSGÉNICOS Y UMBRALES	Editorial	2
	¡QUÉ MANERA DE COMPLICAR LAS COSAS! <i>Ahora resulta que tenemos que "consultar" a medio mundo y, encima, no castigar a quienes alguna vez tomaron por asalto nuestro primer puerto.</i> NUESTRA VARIEDAD DE CACAO EN EL MUNDO <i>Las exportaciones de cacao han crecido un 461% en los últimos seis años.</i>	Hechos de Importancia	3
	CATAR: UN PEQUEÑO GIGANTE <i>Misión gubernamental peruana visitó Doha, con el fin de identificar oportunidades comerciales y de inversión.</i> NO NOS ILUSIONEMOS <i>Argentina viola el fair play en el comercio mundial.</i>	Actualidad	4
	LOS CAMINOS DE LA EDUCACIÓN: ¿PROGRESO O SINDICATO? <i>Persiste una migración hacia la educación privada, "patrocinada" por la deficiente administración pública y la nociva influencia del Sutep.</i>	Economía	6
	EXPORTACIONES 2012 <i>Según cifras de la Sunat, las exportaciones no tradicionales crecieron un 9% en 2012.</i>	Comercio Exterior	7

SEMANARIOCOMEXPERU

Director

Eduardo Ferreyros Küppers

Co-editores

Rafael Zaczich Nonalaya

Álvaro Díaz Bedregal

Promoción Comercial

Helga Scheuch Rabinovich

Equipo de Análisis

Jorge Acosta Calderón

Roger Velásquez Cotrina

Estefanía Campoblanco Calvo

Walter Carrillo Díaz

Diego Bohórquez Morote

Corrección

Ángel 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.





Sobre transgénicos y umbrales

La discusión en el Perú sobre los denominados “transgénicos” (organismos genéticamente modificados, OVM u OGM), que no tomó en cuenta la opinión de especialistas y científicos, nos ha llevado como país a tomar decisiones, en mi opinión, apresuradas y equivocadas, quizá para obtener réditos políticos, al apelar al sentimentalismo antes que a la razón y a objetivos de desarrollo. Existen dos aspectos que hoy es urgente considerar: la moratoria de 10 años para la siembra de semillas de OGM (que pueden dar más rentabilidad al agricultor en varios cultivos) y la obligatoriedad de etiquetar los productos con componentes OGM.

Con la moratoria a los OGM, que el Congreso adoptó para preservar la biodiversidad, se optó por lo más fácil, la prohibición, cuando lo que debía tenerse es un régimen de bioseguridad, como en casi todos los países de nuestra región. Esta prohibición les impide hoy a los productores maiceros y algodóneros peruanos, entre otros, mejorar su competitividad en términos globales; y los condena a competir con productores internacionales más eficientes y competitivos que vienen usando por años semillas transgénicas de alto rendimiento sin afectar a especies nativas, incluido el biodiverso Bolivia.

Ya se está sintiendo el efecto negativo del reglamento de esta moratoria, que será aún mayor en los próximos meses, cuando los proveedores internacionales de semillas dejen de venderlas a los agricultores del Perú por la amenaza que existe de que sean multados hasta por más de S/. 30 millones, si en alguno de sus despachos se “coló” una sola semilla transgénica. No están corriendo el riesgo y están dejando de proveer semillas a los agricultores peruanos. Los proveedores no pueden garantizar que en los camiones, silos, *containers* y otros recipientes no quede ningún porcentaje de semillas transgénicas de despachos anteriores, y que utilizan los mismos canales logísticos.

De otro lado, al no ser la presencia de OGM relevante para la salud del consumidor, de acuerdo con nuestras propias entidades y los organismos multilaterales de salud, la obligatoriedad de etiquetar productos con componentes transgénicos parece tener como única intención denigrar el componente OGM y generar así una alerta no sustentada por motivos de salud, en el consumidor. No es razonable que en la regla de etiquetado (incluida en el Código de Protección al Consumidor, contra la opinión técnica de varias entidades consultadas) no exista un umbral a partir del cual deba etiquetarse la presencia de OVM. Es materialmente imposible asegurar que un producto tenga un 0% de contenido transgénico. Estos exámenes encarecerán los productos e implicarán un inmenso presupuesto público. El Estado no tiene hoy ninguna capacidad técnica para realizar dicha evaluación. ¿Se ha calculado a cuánto ascenderá el costo de normas como estas para la producción nacional, el tesoro público y el consumidor final?

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



¡QUÉ MANERA DE COMPLICAR LAS COSAS!

En los últimos días, la Defensoría del Pueblo viene instando al cumplimiento del informe 363 de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), generado a partir de una queja contra el Gobierno del Perú, presentada por la Federación Nacional de Trabajadores de ENAPU (FENTENAPU). En dicho informe se sostiene que la concesión del Muelle Norte del Callao no cumplió con la consulta a los trabajadores portuarios y se recomienda al Estado subsanar dicha omisión. Asimismo, el Ministerio de Trabajo habría remitido el informe a ENAPU, ProInversion y al Ministerio de Transportes y Comunicaciones, solicitando información sobre el cumplimiento de dicha recomendación. Y, para colmo de males, la Defensoría del Pueblo señala que el Estado peruano está obligado a implementar dichas recomendaciones. En este escenario, cabría preguntarse: ¿están seguros la Defensoría del Pueblo y el Ministerio de Trabajo de que los derechos colectivos de estos trabajadores incluyen el ser consultados sobre un proceso de concesión?

Nos sorprende mucho que la propia Defensoría del Pueblo esté azuzando y defendiendo el supuesto “derecho” de un grupo de individuos, quienes en años anteriores le ocasionaron pérdidas irremediables a nuestro comercio exterior, producto de las violentas huelgas que azotaron al primer puerto. Por citar ejemplos: en el año 2007, alrededor de mil personas paralizaron por ocho días el comercio exterior en el puerto del Callao, lo que generó pérdidas diarias por US\$ 69 millones. Asimismo, en el 2009, un paro de similares características ocasionó pérdidas por más de US\$ 250 millones en tan solo dos días. De igual manera, en 2010, estos grupos generaron pérdidas diarias por alrededor de US\$ 77 millones.

Si la Defensoría siguiera leyendo el informe 363 de la OIT, podría darse cuenta que también se sugiere no adoptar sanción alguna contra los sindicalistas que participaron en las huelgas. ¿Es justo para el Perú y para el comercio exterior peruano que tales pérdidas queden impunes? ¿Concuerda la Defensoría con no castigar tales hechos? ¿Resulta ahora que la Defensoría del Pueblo rechaza la impunidad solo en algunos casos?

FENTENAPU, ENAPU, la Defensoría y compañía, deberían ser conscientes de que solicitudes de este tipo no hacen más que dañar la imagen del Perú como país con estabilidad para las inversiones, más aún si es dudoso que la recomendación de OIT sea legalmente exigible en el Perú, al menos en toda su extensión. El Estado no debe dar cabida a este tipo de pedidos, puesto que están en juego el desarrollo y el crecimiento del país. Si se le hiciera caso a la Defensoría, probablemente, la infraestructura que necesitamos para ser más competitivos llegaría en más de cien años.

NUESTRA VARIEDAD DE CACAO EN EL MUNDO

En el Perú se produce cacao de muy buena calidad y que es bastante cotizado en el mercado internacional, al tener como principal característica su alto contenido de grasa. Es por eso que en el 2012 nos convertimos en el segundo productor de cacao en el mundo, gracias a la alta diversidad y variabilidad genética que poseemos, ya que actualmente en el Perú se cultiva el 60% de las variedades existentes en el mundo.

El cacao en grano, entero o partido, crudo, excepto para siembra, viene teniendo un gran desempeño dentro de nuestras exportaciones. En los últimos seis años, estas han crecido un 461% y se ha llegado a exportar un monto de US\$ 64 millones en 2012. Cabe resaltar que en diciembre los envíos peruanos ascendieron a US\$ 4 millones.

El año pasado, el principal destino de nuestras exportaciones de cacao fueron los Países Bajos, a donde se envió un monto de US\$ 12 millones, es decir, un 24% más que lo exportado en 2011. Cabe resaltar que este país recibe un 19% del total de nuestros envíos de cacao al exterior. En segundo lugar se encuentra Bélgica, con US\$ 12 millones (-13%), y en tercer lugar está Alemania, con US\$ 8 millones (+313%). En dicho periodo, las principales empresas exportadoras fueron Amazonas Trading Perú S.A.C, con un monto de US\$ 10 millones y el 16% del total enviado, Cooperativa Agraria Industrial Naranjillo (US\$ 8 millones, 13%); Cooperativa Agraria Cacaotera Acopagro (US\$ 8 millones, 13%) y Sumaqao S.A.C (US\$ 7 millones, 11%).

Según el Ministerio de Agricultura, en 2011, el Perú produjo 56,499 toneladas de cacao, un 21% más que lo producido en 2010. Es preciso destacar que la superficie cosechada fue de 84,174 hectáreas (+9%).



Acercamos culturas, acercamos negocios

Oficina de Representación Brasil – Sao Paulo

Entérate más AQUÍ



regresar
página 1



Catar: un pequeño gigante

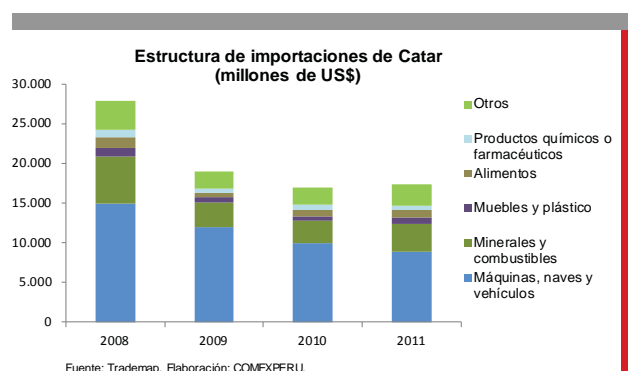
El pasado 6 de febrero, una misión gubernamental intersectorial peruana visitó Doha, Catar, con el fin de identificar oportunidades comerciales y de inversión entre nuestros países. Es importante mencionar que Catar ha mostrado su interés en profundizar relaciones bilaterales con el Perú, dado que el emir ese Estado, Hamad Bin Califa Al-Thani, visitará Lima el próximo 14 de febrero, para fortalecer los lazos comerciales, de inversiones y turismo entre ambas naciones.

Algunas características de Catar que lo posicionan como un potencial aliado comercial para el Perú son las siguientes:

- Según el Banco Mundial, el PBI de Catar fue de US\$ 173,000 millones en el 2011. La población alcanzó los 1.95 millones de habitantes, lo que resulta en un PBI per cápita de US\$ 88,700, uno de los más altos a nivel mundial.
- Presenta una tasa promedio de crecimiento anual del 16.6% desde hace más de cinco años.
- Una inflación del 1.91% y una tasa de desempleo del 0.4% en el 2011 demuestran la estabilidad económica y laboral del país del Medio Oriente.
- Altos niveles de intercambio comercial: en 2011 registró envíos por US\$ 108,200 millones, e importó bienes y servicios por un valor de US\$ 17,400 millones.

SIN PASADO, PERO CON GRAN FUTURO

El comercio entre Perú y Catar en los últimos años no ha sido muy destacado; en 2011, nuestros envíos a ese país fueron de tan solo US\$ 45,000. Dentro de los productos exportados destacan los farmacéuticos (US\$ 16,000, no se registraron envíos en 2010); la madera, carbón vegetal y manufacturas de madera (US\$ 14,000, -26%); y las máquinas, reactores nucleares y artefactos mecánicos (US\$ 9,000, no se registraron envíos en 2010). Cabe resaltar que en 2009 el Perú llegó a exportar a este país árabe, grúas y aparatos de elevación sobre cable aéreo y demás máquinas y aparatos por US\$ 3.6 millones. Por otro lado, el único producto importado por Perú en 2011, proveniente de Catar, fue polietileno de densidad inferior a 0.94, por US\$ 22.7 millones.



A pesar de que hoy las relaciones comerciales entre ambos países podrían considerarse de poca relevancia, es importante resaltar las oportunidades que tiene el Perú de aumentar significativamente sus envíos a Catar. Una de las características principales de la estructura importadora catari es la alta participación de los alimentos. En 2011, sus importaciones de este tipo alcanzaron los US\$ 921 millones, y destacaron productos como los frutos comestibles (US\$ 50.7 millones, +25%), las legumbres y tubérculos alimenticios (US\$ 91.2 millones, +8%) y los cereales (US\$ 148 millones, +27%), entre otros. Asimismo, los altos niveles de importaciones catari de cobre y manufacturas (US\$ 68.2 millones), o minerales en general (US\$ 1,000 millones), permiten pensar que existe un mercado del cual el Perú podría beneficiarse.

Sin embargo, el comercio de bienes y servicios no es lo único que podría explotar nuestro país de las relaciones con Catar. El *stock* de inversión extranjera directa del país del golfo Pérsico se sitúa alrededor de US\$ 37,000 millones en 2012, según estimaciones de la Agencia Central de Inteligencia de EE.UU. (CIA). En 2009, la intermediación financiera (56%), la explotación de minas y canteras (20%) y la construcción (16%) eran los sectores con mayor participación en las inversiones catari. Del mismo modo, la inversión extranjera directa hacia Catar, estimada en US\$ 44,000 millones, tenía como sectores principales, en el 2009, a la minería (51%), el sector secundario-intermedio (26%) y las actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler (7%).

Cabe resaltar que Catar tiene firmados acuerdos comerciales con Francia, Alemania, China, Suiza, Cuba, entre otros. Además, es parte de instituciones regionales como la Liga de los Estados Árabes y la Cumbre América del Sur Países Árabes (ASPA).

Catar es un país con gran potencial, de estructura importadora con alta participación de alimentos, importantes inversiones extranjeras y un poder adquisitivo bastante elevado, lo que lo convierte en un mercado interesante para el Perú. Productos nacionales como el cobre y el zinc, además de los relacionados al sector alimenticio, pueden llegar a abastecer la demanda del país árabe. Por otra parte, la falta de inversiones en el sector energético, manejo de agua e infraestructura general, de la cual sufre nuestro país, puede ser cubierta, en parte, con capital catari.



almacenes



logística



warrants



depsa files



www.depsa.com.pe

regresar
página 1



No nos ilusionemos

El pasado 24 de enero, el Ministerio de Economía y Finanzas Públicas de Argentina, mediante Resolución 11/2013, derogó las Resoluciones para el Trámite de Licencias No Automáticas de Importación, que afectaban alrededor de 600 partidas arancelarias. El contexto que agilizó esta decisión fue la solicitud que hizo México al Órgano de Solución de Diferencias de la Organización Mundial del Comercio (OMC), para que organice un grupo especial que evalúe la legalidad de las medidas impuestas por Argentina, en las que obligaba a los importadores a presentar una serie de documentos, entre ellos la Declaración Jurada Anticipada de Importación (DJAI) y las Licencias No Automáticas de Importación, como condición para la importación de mercancías, vía Certificados de Importación (CI). Sin embargo, cabe evidenciar que el país gaucho solamente eliminó las resoluciones que establecían los Procedimientos para el Trámite de Licencias No Automáticas, siendo aún las DJAI una condición expresa para la importación de todas las mercancías.

DISCRECIONALIDAD EN LA APLICACIÓN

Tal como señalamos en el Semanario N° 644, a partir del 1 de febrero del 2012 se vienen aplicando las DJAI para cada compra que se quiera hacer del exterior. El Gobierno argentino, en su afán por proteger una serie de productos que considera "sensibles", implementó una medida que le permite a la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP) y a la Secretaría de Comercio Exterior, autorizar o denegar cualquier operación. Cabe resaltar que, de acuerdo con agregados económicos y comerciales de las embajadas de Australia, Brasil, Canadá, Colombia, México, Nueva Zelanda, Paraguay, Turquía, Uruguay y la Unión Europea, dicha medida estaría siendo llevada a cabo de manera discrecional (ver Semanario N° 652).

¿Por qué un país actuaría de una manera tan restrictiva sobre el comercio? Resulta que, en el entender del Gobierno argentino, la aplicación de estas medidas lo llevaría a conseguir los objetivos de política referidos a la eliminación de los déficits de balanza comercial y sustitución de importaciones. Entre las principales resaltan: i) exportar un determinado valor de mercancías relacionado con el valor de las importaciones; ii) reducir el volumen de las importaciones o reducir su precio; iii) abstenerse de repatriar fondos desde Argentina a otro país; iv) realizar inversiones o aumentar las existentes; e v) incorporar contenido nacional en las mercancías producidas en el país.

En este contexto, México solicitó la celebración de consultas con Argentina, de conformidad con las disposiciones de la OMC sobre estas medidas impuestas a la importación de mercancías. Dichas consultas se celebraron el 20 y 21 de septiembre de 2012; sin embargo, no permitieron resolver la diferencia. Es por ello que México solicitó que se establezca un grupo especial para examinar el asunto, expresando que estas medidas infringen las normas de la OMC en materia de transparencia, dado que Argentina no ha publicado oportunamente las leyes, reglamentos y disposiciones administrativas de aplicación general referidas al funcionamiento de la DJAI y de los CI. Cabe preguntarse ¿por qué Argentina decidió no notificar a los miembros de la OMC estas prácticas y, recientemente, ha decidido desmontarlas solo parcialmente? Además, México destacó que Argentina ha aplicado los requisitos de la DJAI y del CI de manera arbitraria, porque no utiliza un criterio uniforme, razonable ni imparcial al procesarlas. México, así como otros países que exportan a la Argentina, consideran que estas medidas tienen efectos restrictivos o distorsionantes sobre las importaciones y es evidente que lo son.

Como resultado del ímpetu mexicano, el Gobierno argentino decidió eliminar el sistema de Licencias Previas No Automáticas de Importación. Este trámite afectaba principalmente las exportaciones peruanas del sector textil-confecciones. Sin embargo, lo que parecía una gran señal de apertura al eliminar una barrera comercial, no lo es del todo. La medida no significa de ninguna manera un cambio en el rumbo de la política comercial gaucha de restringir importaciones. ¿Estarán ayudando estas políticas a las empresas argentinas a ser más competitivas? No nos queda la menor duda de que se están volviendo más débiles. El proteccionismo no genera desarrollo económico, sino todo lo contrario, condena al subdesarrollo.

Al observar este caso, cabe preguntarse también si el Perú no está hoy incurriendo en prácticas que infringen los acuerdos de la OMC para intentar proteger a su industria nacional. Tomando como ejemplo este caso presentado por México contra Argentina, surge la interrogante: ¿está notificando el Estado peruano todos sus reglamentos técnicos a sus socios ante la OMC, como manda la ley peruana? Según fuentes oficiales, en el Perú aún no se cumple con enviar los reglamentos técnicos para las respectivas notificaciones. Esto incluye los casos del i) Reglamento de estupefacientes, psicotrópicos y otras sustancias sujetas a fiscalización sanitaria, ii) Reglamento de la Ley General de Pesca, iii) El Reglamento de la Ley 29811 de Moratoria a Organismos Vivos Modificados, y iv) Reglamento para la Comercialización de Biocombustibles, entre otras. ¿Espera nuestro país recibir un desprestigio o cuestionamiento internacional de su práctica comercial similar al que ha sufrido Argentina? ¿Son conscientes los ministerios y entes reguladores de que están obligados bajo la ley peruana a notificar sus reglamentos vía el Mincetur? ¿Cuántos ministerios tienen esto presente en su oficina legal? Este es otro campo donde la administración pública debe modernizarse y cumplir la ley comercial.



DIPLOMADO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

Inicio: 25 de marzo

 **UPC**
ESCUELA DE POSTGRADO

 regresar
página 1



Los caminos de la educación: ¿progreso o sindicato?

A medida que la economía peruana va prosperando, también es necesario crear los cimientos para que este crecimiento sea sostenible. Uno de los factores determinantes para asegurar tal crecimiento es la educación; sin embargo, a la fecha no se emplean los recursos para modernizarla y llevarla a niveles internacionalmente competitivos. En el Perú, el Estado es el principal proveedor de educación, y su objetivo es que la educación estándar sea universal, pero aún percibimos abismales diferencias entre la calidad de la enseñanza que se imparte en diferentes sectores de nuestra sociedad.

Frente a ello, como lo referimos en el Semanario N° 685, la Ley de Reforma Magisterial (LRM) N.º 29944 propone elevar la calidad de la educación a través de la generación de incentivos para la mayor capacitación y buen desempeño de los profesores. No obstante, esta ha encontrado resistencia por parte del Sindicato Unitario de Trabajadores en la Educación del Perú (Sutep), lo que revela la vulnerabilidad de los miles de alumnos del sistema de educación pública, y la amenaza para su futuro profesional y productivo.

Asimismo, según el informe del Instituto de Investigación para el Desarrollo y la Defensa Nacional (Iniden), en el año 2011, la inversión privada en educación ascendió a S/. 14,057 millones de nuevos soles, lo que representó el 2.8% del PBI, mientras que el presupuesto público de educación ejecutado fue del 3% del PBI. Esto dio como resultado que, entre los años 2000 y 2011, el presupuesto público de educación se multiplicara por 2.7 y el privado, por 2.1. Es decir, a pesar de que la inversión pública ha aumentado, más peruanos prefieren educar a sus hijos en escuelas privadas. Es evidente que la educación privada es la alternativa indiscutible frente a la ineficiencia, falta de calidad y orden del Estado en esta materia. La interrogante es, ¿cómo la población sin solvencia económica puede acceder a la educación privada?

REESTRUCTURANDO LA EDUCACIÓN

Una manera de financiar la educación es proveer a las familias de los fondos –mediante de la transferencia de dinero hacia las instituciones educativas, basados en el número de beneficiarios– a través de *vouchers* o cupones. Este es un sistema aplicado en países vecinos como Colombia y Chile, cuyas experiencias nos alientan a valorar dicho sistema.

Colombia cuenta con un sistema focalizado de cupones, bajo el nombre de Programa de Ampliación de Cobertura de la Educación Secundaria (PACES), el cual se puso en marcha entre 1991 y 1997, para dar acceso al tercio más pobre de la población a la educación secundaria privada. Los Gobiernos municipales cubrieron el 20% de los fondos de PACES y el resto estuvo a cargo del Gobierno federal. El programa benefició a 125,000 niños en 216 municipios. El costo unitario por estudiante para las escuelas privadas participantes fue un 40% menor que para las escuelas privadas no participantes. Los resultados mostraron que los beneficiarios de los cupones, en comparación con los estudiantes que no participaron del PACES, tuvieron una incidencia de repetición menor en un 6% y un mayor ingreso promedio.

Por su parte, Chile tiene el programa universal de cupones desde 1980. Cada municipio recibe subvenciones mensuales basadas en el número de estudiantes que asisten a sus escuelas; así las municipalidades financian la educación en la escuela que los padres elijan. Por otro lado, los resultados de las pruebas de rendimientos son similares para los beneficiarios y no beneficiarios, pero después de evaluar según el nivel socioeconómico, los costos unitarios son más bajos en los colegios particulares subvencionados y los alumnos más talentosos pueden asistir a colegios privados.

ANCLAJE CRÓNICO

Mientras tanto, en el Perú, al igual que con la LRM y con la plataforma política con la que viene actuando el Sutep desde la década del 70, los sindicatos interpretan la confrontación contra las reformas educativas como una posición ideológica, por lo que los conflictos a partir de nuevas propuestas entre el sindicato y los Gobiernos se han de multiplicar. Las nuevas políticas han sido (como era previsible) irracionalmente rechazadas por el Sutep y su rama más radical, autodenominada comité de “lucha”, CONARE; así, estas tendrán un impacto imperceptible y no serán capaces de conseguir la profunda transformación de la educación para las cuales fueron diseñadas, si es que el Gobierno no prioriza el bienestar de los escolares peruanos y, por ende, de la nación.

Lamentablemente, y aunque muchos aún no lo perciban, las mesas de diálogo generalizadas y eternas, la participación y la consulta en asambleas sucesivas y no exigidas por la ley, no son los antidotos milagrosos para estos conflictos, ya que los sindicatos carecen de comisiones y equipos que propongan un debate técnico, por lo que el “diálogo” con este grupo no resulta más que en confrontaciones simplistas.

El Estado tiene dos caminos: fortalecer la reestructuración de la educación y así insertar a más peruanos en el dinámico mercado, o dejar al abandono a nuestros alumnos (nuestro futuro) en manos de grupos que velan por intereses de corto plazo que, per se, son socialmente nocivos. La inversión privada en educación y el crecimiento podrían dejar al servicio de educación pública progresivamente con muy pocos alumnos. El problema es que esos alumnos de escuela pública no tendrán iguales de oportunidades si no se tiene el coraje y la decisión de reformar la educación, aun contra la oposición violenta del Sutep, para darle calidad internacional.



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

SUMMIT
HOTEL & CASINO

DELFINES
HOTEL & CASINO

regresar
página 1



Exportaciones 2012

No cabe duda de que la incertidumbre económica que se vive en la Unión Europea y los EE.UU., sumada a la desaceleración de la economía china, ha golpeado nuestros envíos al exterior. De acuerdo con cifras de la Sunat, al 5 de febrero último, en el 2012 nuestras exportaciones alcanzaron un valor de US\$ 45,407 millones, lo que evidencia una reducción del 2%, respecto al 2011. Cabe mencionar que las exportaciones totales del mes de diciembre se redujeron un 15.6% respecto al mismo mes del 2011, al sumar US\$ 3,827 millones. Entre los principales destinos figuran China, con US\$ 7,769 millones (+12%); EE.UU., con US\$ 6,045 millones (0.3%); Suiza, con US\$ 5,062 millones (-15%); Canadá, con US\$ 3,383 millones (-20%), y Japón, con US\$ 2,576 millones (+18%).

LA CAÍDA DEL SECTOR TRADICIONAL

En 2012, las exportaciones tradicionales (que incluyen al gas natural)¹ ascendieron a US\$ 34,320 millones, lo que implica una caída del 5% respecto de 2011. Las exportaciones mineras, que representan un 75% de los envíos de este sector, registraron una caída del 7%, al alcanzar un valor de US\$ 25,647 millones. Esto se debe a los menores envíos de cobre refinado (US\$ 1,969 millones, -31%) y estaño (US\$ 152 millones, -80%). El sector agrícola también registró un desempeño negativo, con un monto exportado de US\$ 1,068 millones, lo cual representó una caída del 36%; mientras que el sector petróleo y derivados se incrementó en un 9%, alcanzando un valor de US\$ 5,306 millones. Asimismo, el sector pesquero tradicional exportó US\$ 2,299 millones (+9%).

En el mes de diciembre de 2012, las exportaciones tradicionales alcanzaron un monto de US\$ 2,842 millones, lo que significó una caída del 19% respecto al mismo mes del 2011. Este resultado se debió, principalmente, a una disminución en las exportaciones mineras, las cuales registraron un valor de US\$ 2,261 millones (-16.5%). Por su parte, el sector agrícola registró envíos por US\$ 74 millones, un 68% menos respecto a diciembre del 2011.

EL CRECIENTE SECTOR NO TRADICIONAL

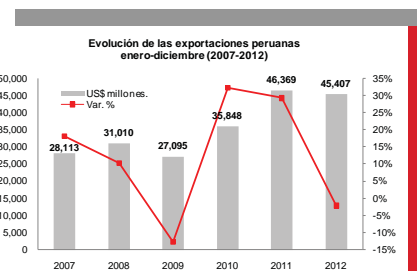
Si bien las cifras confirman que las exportaciones tradicionales no la pasaron bien, las no tradicionales sí mostraron un notable desempeño, ya que alcanzaron un valor de US\$ 11,087 millones, lo que refleja un incremento del 9% con respecto al 2011. Dentro de estas, destaca el resultado del sector agropecuario, que creció un 8%, hasta alcanzar un valor de US\$ 3,055 millones. La expansión de este sector se debe a los mayores envíos de productos como uvas frescas (US\$ 357 millones; +24%); espárragos, frescos o refrigerados (US\$ 340 millones; +16%); espárragos preparados o conservados, sin congelar (US\$ 141 millones; -2%), y aguacates (paltas), frescas o secas (US\$ 137 millones; -15%). Y pensar que, hace pocos años, diversos opositores a los tratados de libre comercio aseguraban que estos perjudicarían seriamente a la agricultura nacional.

Por su parte, el sector textil alcanzó un buen desempeño el año pasado, con un valor exportado de US\$ 2,164 millones, un 9% más que lo exportado en el 2011. Entre los productos que destacaron se encuentran los demás *t-shirts* de algodón, para hombres o mujeres (US\$ 217 millones; +8%); los *t-shirts* de algodón, para hombres o mujeres, de tejido teñido de un solo color uniforme (US\$ 164 millones; -6%), y las camisas de punto de algodón, con cuello y abertura delantera parcial para hombres, tejido o teñido de un solo color (US\$ 64 millones; -24%). El dinamismo de esta cadena podría ser aún mayor si el Perú permitiera el desarrollo y uso de variedades de algodón de alto rendimiento, hoy prohibidas por la Ley 29811, que restringe el uso de algodón genéticamente mejorado, que sí es usado por varios de nuestros competidores internacionales.

Cabe resaltar el dinamismo de las exportaciones del sector minería no metálica, las cuales se incrementaron un 46%, con un valor de US\$ 716 millones. Entre los principales productos destacan los fosfatos de calcio naturales (US\$ 430 millones; +82%); las demás placas y baldosas de cerámica, para pavimentación o revestimiento (US\$ 68 millones; -1%), y el mármol, travertinos y alabastro (US\$ 19 millones; -1%).

Según el BCRP, la caída de las exportaciones tradicionales se debe, principalmente, al desplome de los precios del zinc y el cobre, consecuencia de la menor demanda de China y la incertidumbre mundial. Por otro lado, los envíos no tradicionales mostraron un desarrollo favorable, lo que es claramente positivo para la economía, ya que generan un mayor valor agregado a nuestras exportaciones, crean más puestos de trabajo con mejores salarios e incentivan las mejoras tecnológicas. Es por esto que el Gobierno debe seguir apoyando a este sector mediante una mayor apertura comercial con nuevos países, incluidos mercados emergentes como la India y los países del Medio Oriente.

¹ Según la Sunat, el gas natural está clasificado en el sector de manufacturas como un químico. Sin embargo, el BCRP lo clasifica dentro del sector primario, como parte de petróleo y derivados, ya que lo considera un *commodity*. En este caso, hemos tomado la clasificación del BCRP.



Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.

¿Buscas una computadora?

*computadoras *notebooks *servidores *pdas *partes *software *servicio técnico

Av. Tomás Marsano 2601 Higuera Central: 271-0630 Fax: 271-0631
info@pcperformance.com.pe www.pcperformance.com.pe

regresar
página 1