



EDITORIAL

¿HACIA DÓNDE ESTAMOS YENDO?

HECHOS

- DE GAMARRA AL MUNDO: ¡ESE ES EL CAMINO!
- LLAMADO A LOS PROTECCIONISTAS: LOS SERVICIOS SÍ PUEDEN SER LIBERALIZADOS

ACTUALIDAD

COMPETITIVIDAD REGIONAL AREQUIPEÑA

ECONOMÍA

MEJORAN LAS EXPECTATIVAS DEL SECTOR EMPRESARIAL

COMERCIO EXTERIOR

RESULTADOS DE IMPORTACIONES ENERO-SETIEMBRE 2013



NISSAN

TÚ COMPRAS UNA PICK UP Y OBTIENES
EL MOTOR DE TU NEGOCIO
FRONTIER
PRECIO MODELO 4X2 DESDE:

US\$ 16,850 s/. 47,180*

Foto referencial. * Tipo de cambio S/ 2.83. Precio válido solo para Frontier 4x2 2.4L Cabina Simple Gasolina (clave D22-D2-1010A / D22-D2-1010B) del 1 al 30 de Noviembre del 2013. Modelo y año de fabricación 2013. Stock: 10 unidades. Precio no incluye Ilete a provincias.

Se autoriza la difusión y reenvío de esta publicación electrónica en su totalidad o parcialmente, siempre que se cite la fuente, enlace con www.comexperu.org.pe/semanario.asp



¿Hacia dónde estamos yendo?

Existen termómetros que miden la competitividad a nivel mundial. Uno de ellos es el *ranking* Doing Business. Este informe anual, elaborado por el Banco Mundial, investiga las regulaciones que favorecen la actividad empresarial y, lógicamente, aquellas que la desfavorecen, en 189 economías. En el último *ranking*, recientemente publicado, el Perú se ubica en el puesto 42, y retrocede un lugar respecto al de 2012 y al menos tres posiciones detrás de la ubicación que tuvo en el de 2011.

¿Qué reformas ha hecho el Gobierno para ampliar y aprovechar mejor el crecimiento económico que viene experimentando el Perú desde hace más de diez años? El resultado de nuestro país en el Doing Business 2014 nos da una señal de que no vamos por el camino correcto. Aun cuando en el último año se anunciaron reformas para mejorar las iniciativas de negocios (que esperamos se vean reflejadas en el informe Doing Business 2015), de acuerdo con el Banco Mundial, el Perú no ha implementado ninguna reforma, a diferencia del resto de los países de la región, por ejemplo aquellos con los que conformamos la Alianza del Pacífico (México, Chile y Colombia), que sí realizaron al menos una reforma para reducir la complejidad legal y administrativa, y así facilitar el hacer negocios en sus países.

Solo por citar algunos resultados del *ranking*, en el Perú, lidiar con los permisos de construcción equivale al 109% del ingreso per cápita. Los procedimientos que una empresa debe seguir para poder obtener estos permisos duran 173 días, mientras que en las cinco mejores economías estos duran 30 días, y en las cinco peores, 137 días. El tiempo para exportar en nuestro país es de 12 días, mientras que en países con buenas prácticas toma aproximadamente 8 días, lo cual representa una gran desventaja en el mercado internacional para los exportadores y trabajadores peruanos.

Reducir la complejidad y los costos que la regulación le impone hoy en el Perú a quien quiera hacer negocios, así como fortalecer las instituciones legales que desarrollan esos procedimientos, traerá muchos beneficios para todos los peruanos. Al hacerlo, los Gobiernos ahorrarán costos porque los nuevos sistemas serán más fáciles de mantener; las empresas se beneficiarán de un sistema más dinámico y procesos menos costosos, haciéndose competitivas, y los profesionales y emprendedores desarrollarán más rápido y formalmente sus actividades. En suma, toda la economía se beneficia con nuevas empresas que traen consigo más empleo e intercambio comercial, pero sobre todo generan dinamismo y oportunidades.

¿Cuánto más esperaremos para retomar las reformas que asegurarán nuestro crecimiento económico? Conformarnos con lo que hasta ahora hemos logrado no bastará para lograr un verdadero desarrollo, que permita salir de la pobreza a los millones de peruanos que aún siguen esperando hacerlo por su propio esfuerzo. ¿Hacia dónde estamos yendo?

Eduardo Ferreyros

Gerente General de COMEXPERU

Director
Eduardo Ferreyros Küppers
Co-editores
Rafael Zacnich Nonalaya
Álvaro Díaz Bedregal
Promoción Comercial
Helga Scheuch Rabinovich

Equipo de Análisis
Jorge Acosta Calderón
Raisa Rubio Córdova
Estefanía Campoblanco Calvo
Walter Carrillo Díaz
Juan Carlos Salinas Morris

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
Telf.: 625 7700 Fax: 625 7701

Reg. Dep. Legal 15011699-0268



volver al índice



DE GAMARRA AL MUNDO: ¡ESE ES EL CAMINO!

A propósito de las recientes declaraciones del presidente de la Asociación de Industriales Confeccionistas de Gamarra (*Gestión* 26/10/2013), en las que afirma que el futuro y el desarrollo del emporio comercial están en las exportaciones, nos preguntamos: ¿éstas son la clave para el desarrollo y crecimiento de Gamarra?

Efectivamente, el futuro de Gamarra se encuentra en la diversificación de nichos de mercado y qué mejor que aquellos que representen grandes oportunidades para colocar sus productos con mayor valor agregado. Para lograrlo, la clave es (y siempre ha sido) elevar su competitividad, lo que permite desarrollar activos como diseño, moda y posición de una marca. En el comercio internacional, son estos activos con los que el confeccionista debe competir, e invertir en ellos le permitirá posicionarse en su mercado o en el extranjero.

Cualquier ayuda a los confeccionistas debe ir en esa línea: reforzar las competencias –que bien han demostrado tener los empresarios de Gamarra– o capacitarlos en aquellos temas que necesiten potenciar. Existen actores como la Municipalidad de La Victoria y el Mincetur, este último con el apoyo de PromPerú, que deberían participar activamente en pos del desarrollo del emporio comercial. El primero, haciendo de Gamarra un lugar más seguro y atractivo para los miles de consumidores que transitan por sus calles; el segundo, asegurando y abriendo mercados de exportación para nuestras confecciones, como Brasil, por ejemplo. ¿Cuándo veremos resultados del trabajo entre la Municipalidad de La Victoria y los comerciantes de Gamarra para convertir la zona en un lugar que le dé al visitante una experiencia segura, amigable y competitiva como la de cualquier centro comercial?

Esas son las soluciones que permitirán internacionalizar a Gamarra, potenciando su capacidad para competir en cualquier mercado. Pero, sobre todo, competir en su mercado con cualquiera que venga de afuera. La competencia externa legal, también los fortalece. De esa forma se generará mayor valor y competitividad en Gamarra; bajo ningún motivo bloqueando la competencia, que solo encarecería la ropa que adquieren millones de peruanos (ver semanarios N.º 717, N.º 723 y N.º 724).

Son las decisiones de consolidar sus capacidades para competir en el mercado nacional e internacional las que verdaderamente ayudan a nuestros confeccionistas. Las ayudas artificiales jamás les permitirán posicionarse en el mercado internacional. Lejos de pedir protecciones, y acompañando a las demás entidades, el Ministerio de Producción debe contribuir a hacer de Gamarra también un polo de innovación y diseño contemporáneo, que anticipe las tendencias mundiales y sorprenda a los turistas que lo visiten. Eso es perfectamente posible. Solo requiere decisión y trabajo. ¿Cuándo empezamos?

LLAMADO A LOS PROTECCIONISTAS: LOS SERVICIOS SÍ PUEDEN SER LIBERALIZADOS

El pasado 18 de octubre, Canadá anunció un Acuerdo Económico y Comercial Global con la Unión Europea (CETA, por sus siglas en inglés). Este es un importante punto de partida para futuras negociaciones, como un Acuerdo Transatlántico de Comercio e Inversión (TTIP, por sus siglas en inglés), que actualmente es negociado por la Unión Europea y EE.UU.

Este acuerdo regional entre Canadá y la Unión Europea va más allá de la reducción de aranceles y el aumento de las cuotas agrícolas, ya que incluye la liberalización de las inversiones transfronterizas y el comercio de servicios en formas que no han sido cubiertas por anteriores negociaciones comerciales. Así, el CETA impulsará la competencia en los grandes contratos del Gobierno canadiense, con la participación de las empresas europeas, y dotará a Canadá de un mayor acceso al mercado de compras gubernamentales europeo, cuyo valor alcanza los US\$ 2.6 billones. Del mismo modo, en las ofertas de adquisición pública de hasta US\$ 1,400 millones, los postores de Canadá y la UE obtendrán un trato igualmente favorable. Por otro lado, el acuerdo permitiría cerrar las brechas respecto de las normas de propiedad intelectual y permitiría un mutuo reconocimiento de ciertas certificaciones profesionales, tanto en el rubro de arquitectura como ingeniería.

Por todo ello, el objetivo de este acuerdo es la reducción de las barreras al comercio de servicios, de la misma forma que otros acuerdos anteriores se han encargado de remover los obstáculos al comercio de bienes. Tomando en cuenta que los servicios generan el 70% del PBI en las economías avanzadas, el acuerdo persigue un propósito muy lógico y sustancial.

Dicho todo esto, el CETA es claramente un marco de integración bastante ambicioso y que, sin duda, debe ser considerado como base para futuras negociaciones de economías desarrolladas. No solo se estima que puede impulsar el comercio bilateral entre Canadá y la UE en un 23%, sino que ejemplifica un potencial estándar global, de modo que las economías en vías de desarrollo –en vista de que tienen objetivos claros– sean capaces de negociar con economías más avanzadas, en caso mantengan sus calificaciones financieras a la altura suficiente.

El CETA podría darnos lecciones de hacia dónde apuntar para consolidar nuestra integración con el mundo. Echémosle un ojo.



Competitividad regional arequipeña

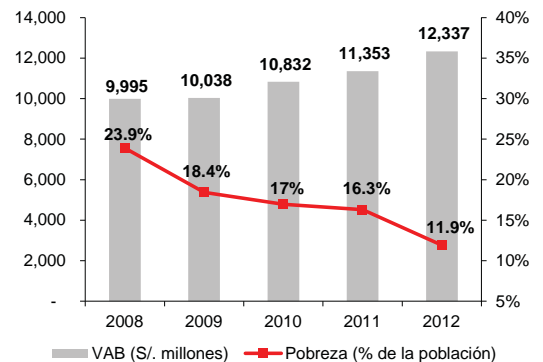
El reporte del Índice de Competitividad Regional (INCORE), elaborado por el Instituto Peruano de Economía (IPE), es un documento que intenta recoger los diversos factores que explican el desarrollo económico de una región. En 2012, el reporte posiciona a Arequipa como el segundo departamento más competitivo del Perú (con un puntaje global de 7.19 sobre 10), luego de Lima. A continuación, revisaremos al detalle cada uno de los componentes de este índice para la región Arequipa, aprendiendo de sus aciertos e identificando la agenda que tiene pendiente.

LOS PILARES DE LA COMPETITIVIDAD: SALUD, EDUCACIÓN E INFRAESTRUCTURA

Es imposible imaginar el desarrollo social sin abordar el crecimiento económico, porque el primero se consigue a través del segundo. Arequipa es un claro ejemplo de esto. Como se aprecia en el gráfico, en 2008 el valor agregado bruto del departamento ascendía a S/. 9,995 millones y el 23.9% de su población era pobre. Sin embargo, sobre la base de la apertura de su mercado y el aumento en su competitividad, logró un crecimiento del 5.4% promedio anual en su producción durante los últimos cuatro años, lo que, acompañado de una adecuada administración de sus recursos, se reflejó una reducción sustancial de la pobreza, que bajó del 23.9% en 2008 al 11.9% en 2012. ¿Cómo logró Arequipa estos resultados?

La gerencia pública requiere identificar las ventajas y falencias de su organización en la atención de las necesidades de la población, y así generar un portafolio de inversión que genere valor agregado para los residentes y las empresas. En ese sentido, Arequipa tiene como pilar más fuerte la educación, pues presenta indicadores positivos que destacan a nivel nacional, como su acceso a internet en escuelas primarias y secundarias, del 43.7% y el 68.5%, respectivamente, en 2012, según cifras del Ministerio de Educación (Minedu). Otro pilar en el que sobresale la región es su infraestructura, al ser su cobertura de servicios básicos muy superior a la de otras regiones (hogares con agua potable, 97.2%; saneamiento, 82.3%; y alumbrado eléctrico, 96.3%), según las cifras de la Encuesta Nacional de Hogares (ENAH). Igualmente, el pilar de salud también mostró una fortaleza para la región. Esto se explica principalmente por la elevada tasa de partos institucionales (93.3%), la reducida mortalidad infantil (10 niños por cada mil nacidos vivos, en 2011) y los bajos niveles de desnutrición crónica en niños menores de cinco años (5.4%, con el patrón de referencia del National Center for Health Statistics, en 2012).

Valor agregado bruto (VAB) y pobreza en Arequipa



Fuente: INEI, ENAHO. Elaboración: COMEXPERU.

EL TALÓN DE AQUILES DE AREQUIPA: SU INSTITUCIONALIDAD

Sin embargo, así como en el resto del país, Arequipa tiene una gran tarea pendiente en desarrollar y modernizar sus instituciones, específicamente en temas como el manejo presupuestal, pues solo ejecutó el 75.2% de su presupuesto institucional modificado –agregado para todos los niveles de gobierno– durante 2012; la seguridad, dado que el 31.3% de la población arequipeña señaló que la deficiencia en ese servicio era el principal problema de la región; y la criminalidad (hubo 9.4 denuncias de delitos por cada mil personas, en 2012). Urge atender estos temas de manera que los derechos de propiedad y la integridad de los habitantes de Arequipa no sean afectados, así como para asegurar la confianza de quienes apuestan por el desarrollo económico de la región. Si la criminalidad e inseguridad aumentan, los niveles de confianza que permiten mayores flujos de inversión y más creación de empleos tardarán mucho en alcanzarse, y la región verá retrasado su crecimiento.

Por otro lado, es claro que los lineamientos trazados por el Gobierno central en el plano de las regulaciones tienen un fuerte impacto en el desarrollo de mercados competitivos. Carlos Casas, investigador de la Universidad del Pacífico y exviceministro de Economía, sostiene que uno de los principales motivos por los que existe informalidad laboral es la magnitud de los costos extrasalariales en el Perú, los que se estiman que ascienden al 70% de las remuneraciones (lo que genera incentivos a contratar personal de manera informal), mientras que en países como Chile estos costos son del 30%. El principal efecto de ello, entre muchos otros, es que en el país del sur más del 80% de los trabajadores tiene un contrato laboral, acceso a un sistema de pensiones y un seguro de salud. En contraste, en el Perú la cobertura en dichos rubros está entre el 30% y el 40%. Asimismo, en Arequipa, según cifras de la ENAHO 2012, el 42.1% de la población económicamente activa (PEA) ocupada está afiliada a algún sistema de pensiones, y el 53.9% de la misma tiene algún seguro de salud. Esto solo muestra lo evidente: la implementación de políticas que faciliten e incentiven la formalización a nivel nacional –incluyendo simplificar la tributación y reducir los sobre costos laborales a niveles competitivos con otras economías– es clave para la competitividad de toda región.

**CUMBRE PYME
del APEC 2013
AREQUIPA**

**martes 12
de noviembre**
09:00 a.m.
Cerro Juli

MIGUEL ÁNGEL CORNEJO
ANA MARÍA CHOQUEHUANCA
MÁXIMO SAN ROMÁN
Y MUCHOS EXPOSITORES MÁS...

volver al índice

Mejoran las expectativas del sector empresarial

Hace unos días, el presidente del Banco Central de Reserva del Perú (BCRP), Julio Velarde, anunció que la economía peruana crecería entre un 6.2% y un 6.3% en el último trimestre del presente año, como consecuencia de una mejora en las condiciones económicas internacionales. Asimismo, señaló que la desaceleración económica que ha atravesado el país, a raíz de la caída de los precios de los metales y la menor demanda por parte de EE.UU. y China (grandes consumidores de materias primas), ha tocado su pico más bajo; y que, luego de tocar fondo, lo que toca es crecer.

La economía de nuestro principal socio comercial, China, registró un crecimiento del 7.8% en el tercer trimestre, con respecto al mismo periodo del año anterior, luego de haber registrado un crecimiento del 7.5% en el segundo trimestre, el más bajo en dos décadas. Si esta leve mejora de China continúa, nuestras exportaciones podrían beneficiarse por un aumento en el precio de los metales y una mayor demanda de materias primas. No obstante, EE.UU., nuestro segundo más importante socio comercial, aún no se encuentra del todo estable. Según las últimas cifras, a pesar de que su tasa de desempleo cayó 0.1 puntos porcentuales en setiembre (7.2%), la creación de empleos (148,000) estuvo por debajo de lo estimado (180,000). Aún no se planea retirar el plan de estímulo fiscal que viene otorgando la FED, y luego de lo ocurrido con el techo de la deuda y el cierre parcial del Gobierno (*semanario N.º 726*), ha perdido credibilidad frente a inversionistas y Gobiernos de todo el mundo. Por lo tanto, la recuperación de la demanda externa aún es débil.

Sin embargo, tan importante como la mejora en la demanda externa es la inversión privada. Queda claro que ésta resulta esencial para retomar nuestra senda de crecimiento (ver *semanario N.º 706*). El principal determinante de la inversión privada es el nivel de confianza del empresariado, el cual se genera a partir de las expectativas que tiene, basadas en la información de la que disponga.

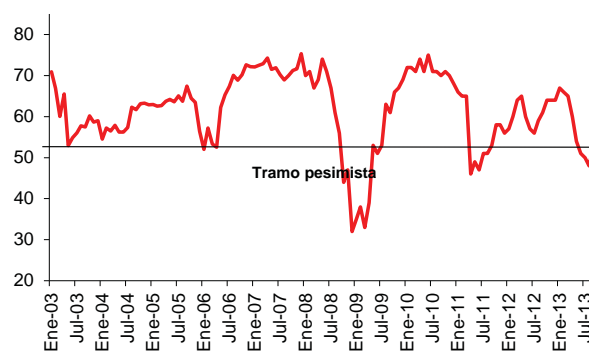
Con respecto al índice de expectativas de la economía peruana – uno de los 10 indicadores de confianza empresarial elaborados por el BCRP –, este llegó a 53 puntos en setiembre, 5 puntos superior al resultado del mes anterior (48 puntos). Así, las expectativas de la economía pasaron de situarse en el tramo pesimista, al tramo optimista.

Por otro lado, con respecto al índice de la situación actual del negocio, este llegó a un valor de 58 puntos en setiembre, 2 puntos superior al del mes anterior. Según la encuesta elaborada por el BCRP, el 93% de las empresas manifestó que la condición de su negocio mejoró (23%) o se mantuvo sin variación (70%). Este resultado fue superior al 90% registrado en agosto tomando en cuenta ambos rubros.

A pesar de que cada uno de los 10 indicadores de confianza empresarial alcanzó el tramo optimista en el mes de setiembre, aún hay mucho por hacer. Recordemos que, luego de una caída de 7 meses seguidos, en agosto, el índice de expectativas de la economía se ubicó en el tramo pesimista (48 puntos). Según la Encuesta de Expectativas Gerenciales, las principales trabas que detectan los empresarios para el crecimiento económico son la burocracia, la corrupción y la denominada “conflictividad social”. Si bien se han implementado algunas reformas para combatir la burocracia, no se ha logrado avanzar mucho. Las trabas existentes retrasan las inversiones y, con ello, limitan el crecimiento. Muchos encuestados sugirieron que la falta de acción por parte del Gobierno en cuanto a la aprobación de los proyectos de inversiones es uno de los principales problemas.

Si bien los anuncios que ha realizado el BCRP son importantes, ya que generan expectativas positivas para la economía a futuro, no son suficientes. El presidente y los nuevos ministros y funcionarios deben saber que todo lo que hacen, y especialmente lo que no hacen, tiene una lectura muy clara a nivel local e internacional (ver *semanario N.º 718*). No pasa desapercibido para el inversionista que está decidiendo si opera o no en el Perú, el que en este país se asesine a directores de cárceles a sangre fría o que se tenga alrededor de 30 contratos para exploración de hidrocarburos detenidos por problemas luego de su adjudicación. Hacen falta acciones concretas por parte del Gobierno, como eliminar estos obstáculos -haciendo énfasis en la violencia regional y la desinformación con clara intención política- que causan demoras en la aprobación de los proyectos de inversión minera.

Índice de expectativas de la economía (2003-2013)



Fuente: BCRP. Elaboración: COMEXPERU.



ADIOS VISAS*
ADIOS COLAS**

>> AGILICE SU VIAJE DE NEGOCIOS

* Exoneración de visa en 18 economías del APEC.
** Vía rápida en migraciones en 21 economías del APEC.

APEC BUSINESS
TRAVEL CARD

LA CREDENCIAL DE ALTO NIVEL EJECUTIVO
QUE LE OFRECE GRANDES VENTAJAS
EN SUS VIAJES DE NEGOCIO

SOLICÍTALA AL

625 7700

< volver al índice

Resultados de importaciones enero-setiembre 2013

El dinamismo de las importaciones peruanas se mantiene. En los últimos cuatro años, crecieron a una tasa promedio anual del 26%, hasta alcanzar en 2012 un valor de US\$ 42,531 millones. Asimismo, entre enero y setiembre de 2013, nuestras importaciones sumaron US\$ 32,734 millones, es decir un 3% más que lo importado en ese mismo periodo de 2012.

Nuestras importaciones provinieron principalmente de EE.UU., con US\$ 6,524 millones (+9%), un 20% del total importado; China, con US\$ 6,205 millones (+8%), el 19% del total importado; Brasil, con US\$ 1,801 millones (-10%), y Ecuador, con US\$ 1,562 millones (-2%). Adicionalmente, es importante destacar a Tailandia, ya que nuestras importaciones desde ese país registraron un crecimiento del 50% en el periodo enero-setiembre de 2013, alcanzando un valor de US\$ 461 millones.

En cuanto a los resultados específicos del mes de setiembre 2013, estos registraron una disminución en importaciones del 3%, respecto a setiembre de 2012, con un valor de US\$ 3,504 millones. Entre los países de origen más representativos de nuestras importaciones encontramos a EE.UU., con US\$ 730 millones (+7%); China, con US\$ 637 millones (-13%), y Brasil, con US\$ 229 millones (+18%).

BIENES DE CONSUMO

En el periodo enero-setiembre de 2013, las importaciones de bienes de consumo lograron un crecimiento del 8%, en comparación con el mismo periodo de 2012, totalizando compras por US\$ 6,678 millones. Al observar de cerca las cifras del sector, destacan las compras de bienes de consumo no duradero (como los medicamentos para uso humano y el arroz blanqueado) que alcanzaron un valor de US\$ 3,437 millones y crecieron un 9%. Las importaciones de consumo duradero sumaron US\$ 3,241 millones, registrando un crecimiento del 7%.

Entre los principales productos importados de este rubro encontramos a los vehículos ensamblados de cilindrada entre 1,500 y 3,000 cm³ (con US\$ 672 millones, crecieron un 8%), los vehículos de cilindrada entre 1,000 y 1,500 cm³ (con US\$ 359 millones, crecieron un 5%), y los televisores (con US\$ 334 millones, crecieron un 12%).

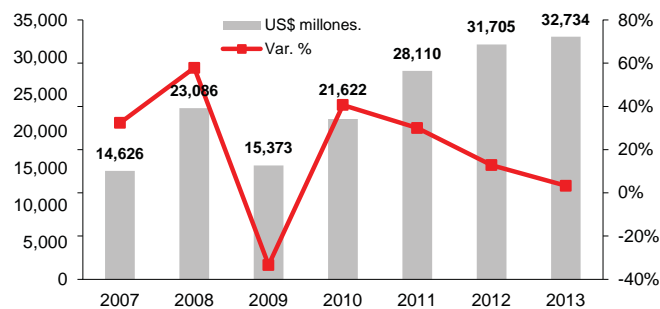
BIENES INTERMEDIOS

En lo que respecta a las importaciones de bienes intermedios en el periodo analizado, estas representaron el 45% del total importado, con US\$ 14,811 millones (+3%). Esto se explica por las compras de materias primas para la industria, rubro en el que se registraron compras por US\$ 8,868 millones, seguido por la adquisición de bienes intermedios combustibles, por US\$ 4,963 millones (+9%). Entre los principales productos encontramos aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso (US\$ 2,563 millones, -9%), aceites crudos de petróleo (US\$ 1,631 millones, +50%) y aceites lubricantes (US\$ 144 millones, +69%). De igual manera, es importante mencionar el dinamismo que vienen mostrando las importaciones de materias primas para la agricultura (como la urea y las tortas de soya), las cuales registraron un monto de US\$ 604 millones.

BIENES DE CAPITAL

Por su parte, las importaciones de bienes de capital representaron un 34% del total importado, con US\$ 11,232 millones, y un crecimiento del 2%. Este resultado se debió a las mayores adquisiciones de bienes de capital para la industria (US\$ 6,833 millones, +1%) y de equipos de transporte (US\$ 2,998 millones, +7%). Entre los principales productos encontramos los teléfonos móviles (US\$ 615 millones, +26%), las laptops (US\$ 378 millones, +21%) y las camionetas *pick-up* de encendido con diésel (US\$ 340 millones, +32%).

Evolución de las importaciones peruanas
enero-setiembre



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

PC Performance

volver al índice