



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 28 de mayo al 03 de junio del 2007

	UN DARUMA PARA EL PRESIDENTE	Editorial	2
	LA DELGADA LÍNEA ROJA <i>Importaciones de vehículos usados en las zonas francas.</i> EXPORTACIONES PESQUERAS NO TRADICIONALES SIGUEN CRECIENDO <i>Aumentaron un 35% entre enero y abril.</i>	Hechos de Importancia	3
	APOSTANDO A PERDEDOR <i>Errores de ley: descentralizando las zonas francas.</i>	Bandeja Legal	4
	EL TURISMO SEXUAL INFANTIL EN EL PERÚ <i>Una realidad que no podemos ignorar.</i>	Actualidad	5
	EL CONSENSO DE SANTIAGO (PARTE II) <i>Esta vez nos enfocamos en impuestos eficientes e inversión en infraestructura.</i>	Economía	6
	EXPORTACIONES CRECEN UN 12% <i>Pero caen ligeramente en volumen, entre enero y abril.</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 Zarria
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



Un *daruma* para el Presidente

Ante las sorprendentes declaraciones del presidente García respecto a que no está satisfecho con su gobierno, probablemente la primera reacción de algunos (su popularidad viene cayendo ligera, pero persistentemente) haya sido exclamar ¡nosotros tampoco!, aunque no es seguro que las razones de la insatisfacción sean las mismas.

Nadie puede discutir el buen desempeño económico del Perú en este periodo. Estamos, literalmente, a un paso de lograr el grado de inversión gracias no solo a la buena coyuntura externa (los hados -y los chinos- nos han prestado ayuda invaluable), sino en gran medida a la buena y coherente gestión de sucesivos ministros de Economía, a partir de Pedro Pablo Kuczynski. El Perú destaca por su elevado crecimiento, el orden de sus cuentas fiscales, el exitoso reperfilamiento de su deuda, el alto nivel de reservas internacionales, el dinamismo de sus exportaciones y el crecimiento reciente de la industria no primaria (ligada a la demanda interna).

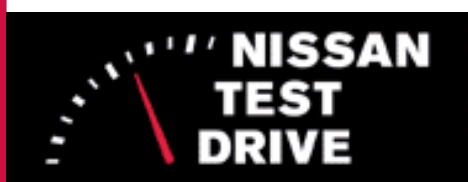
¿Qué es entonces lo que molesta al presidente García? Según sus propias palabras, no está contento con lo avanzado en agricultura. Está insatisfecho porque su gobierno no ha sido capaz de vencer la inercia de las leyes, reglamentos y burocracia. Y porque está lejos de cumplir todas las promesas que hizo. Nos aventuramos a resumir lo que debe haber estado insinuando Alan García: no se está gastando al ritmo que se quisiera. Y, dada la gran cantidad de proyectos aprobados, el problema no parece estar solo en el SNIP (al que podríamos estar erigiéndole un monumento como mártir de la disciplina fiscal -claro, siempre que pase la evaluación-), sino en la misma ejecución de las obras.

Promesas electorales cumplidas o no, lo cierto es que todavía hay una proporción demasiado grande de la población que no siente los beneficios del crecimiento y que la disponibilidad de recursos hace que la frustración por no poder acelerar el desarrollo sea mayor.

Pero parece que el presidente necesitará un poco más de paciencia. Por eso, para que se cumplan sus deseos, proponemos regalarle un *daruma*, ese muñeco de madera sin brazos ni piernas, que representa a Bodhidharma, un maestro indio que pasó nueve años meditando sin moverse. Su forma redondeada, que le da capacidad para recuperar el equilibrio después de un golpe, representa la persistencia y voluntad. El *daruma* viene con los ojos en blanco y, al momento de pedir un deseo, se le debe pintar el ojo derecho. Cuando el deseo se cumple, se pinta el segundo.

Por el bien del país, esperemos que el *daruma* del presidente pueda tener pronto ambos ojos bien pintados.

Patricia Teullet
Gerente General
COMEXPERU



regresar
página 1



LA DELGADA LÍNEA ROJA

Podemos definir, *grosso modo*, que la competencia desleal es una práctica en donde una o un grupo de empresas obtienen beneficios extraordinarios a las condiciones de mercado al no ceñirse a las mismas reglas y, por lo tanto, no competir en circunstancias igualitarias al resto de agentes en la economía. En esta línea, se puede decir que las zonas francas, además de ser un instrumento probadamente inadecuado para la promoción del desarrollo económico y comercial (ver la sección Bandeja Legal de esta edición), también constituyen mecanismos que generan competencia desleal.

Para aterrizar lo mencionado líneas arriba, utilizaremos un breve ejemplo: la importación de vehículos nuevos y usados de la partida N° 8703230020 (actualmente dividida en la N° 8703231000 y la N° 8703239020). Esta partida fue la más importada en el 2006 dentro del capítulo 87 e incluye, entre otros productos, camionetas 4 x 4 y automóviles del tipo sedán. Para estos casos, los aranceles y demás impuestos (IGV, ISC, entre otros), varían según el estatus del producto: nuevo, usado o usado de CETICOS y ZOFRATACNA.

De esta forma, mientras un vehículo nuevo enfrenta un ISC del 10%, los usados pagan uno del 30%... pero si provienen de CETICOS o de la ZOFRATACNA, ¡no pagan dicho impuesto! Si tomamos en consideración que una de las razones que "justifica" la existencia del ISC es la de contrarrestar el consumo de bienes que producen externalidades negativas, no tendría sentido gravar con una mayor tasa al que contamina menos (obviamente un auto recién salido de fábrica contamina menos que uno usado de zonas francas).

Volviendo a nuestro tema central, ¿es acaso justo que las empresas importadoras formales tengan que competir en desventaja con las que operan en las zonas francas? ¿Por qué se favorece la importación de cierto tipo de productos usados? Si queremos una competencia justa que fomente una verdadera competitividad empresarial, no se puede estar dando concesiones a unos mientras otros cumplen con todos los requerimientos legales y tributarios. Así solo se obtienen simples "cambios de timón".

EXPORTACIONES PESQUERAS NO TRADICIONALES SIGUEN CRECIENDO

Entre enero y abril del 2007, nuestras exportaciones pesqueras no tradicionales crecieron un 35% respecto al mismo periodo del 2006, continuando así con el dinamismo que ha venido presentando este sector (en el 2006 aumentaron un 16%, respecto al 2005). De la misma manera, el volumen exportado presentó un notable incremento, alcanzando una tasa del 40%.

Pero no solo crecen los montos y volúmenes, pues también son cada vez más los productos y destinos. En el 2006, nuestras exportaciones de productos pesqueros no tradicionales estuvieron diversificadas en 116 partidas y llegaron a 118 países. Entre los destinos destacaron, por los montos exportados, España (18%), EE.UU. (13%), China (12%), Francia (8%) y Corea del Sur (7%), que sumaron cerca del 60% del total.

De otra parte, entre los principales productos vendidos al extranjero entre enero y abril del presente año, encontramos a las demás jibias, globitos, calamares y potas; los demás moluscos e invertebrados acuáticos preparados o conservados; filetes congelados; colas de langostinos congeladas; entre otros.

La dinámica descentralizadora de las exportaciones también está presente en este caso. Por ejemplo, Tumbes destaca con los langostinos, y parece que vamos ganando prestigio pues en menús de restaurantes estadounidenses ya podemos encontrar platos con rimbombantes nombres que incluyen las palabras "langostinos peruanos".

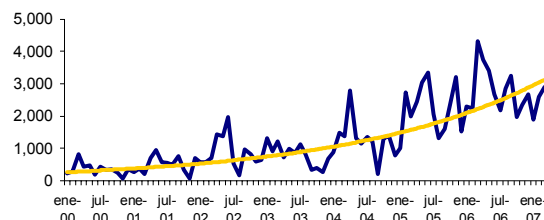
Pero no todo es de la costa. En Puno ya hay proyectos con trucha, producto cuyas exportaciones han crecido a un promedio anual del 30% en los últimos cinco años. Igualmente, en la selva se encuentran especies nativas como el paiche y el boquichico que, de acuerdo con Antonio Brack, pueden representar importantes oportunidades para las poblaciones de la zona.

Impuestos aplicados a la importación de vehículos de las partidas N° 8703231000 y N° 8703239020

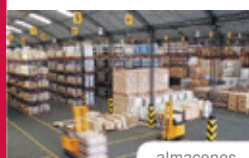
	Nuevos	Usados	CETICOS
Ad Valorem	12%	12%	12%
ISC	10%	30%	0%
IGV	17%	17%	17%
IPM	2%	2%	2%

Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.

Evolución de las exportaciones de colas de langostino congeladas (miles de US\$)



Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.



almacenes



logística



warrants



depsa files



www.depsa.com.pe

regresar
página 1



Apostando a perdedor

Una vez más no se reconoce que las zonas francas y CETICOS son opciones equivocadas para la promoción del desarrollo productivo. Así, se ha promulgado la Ley N° 29014 que, además de continuar con dichas propuestas, declara su descentralización. Sin duda, errores recargados.

CONTEXTO CONOCIDO

Dicha ley transfiere la responsabilidad de promover el desarrollo de las zonas francas y CETICOS a los gobiernos regionales (para el caso de Ilo, Matarani y Paita, a Moquegua, Arequipa y Piura, respectivamente; y para la ZOFRATACNA y ZEEDEPUNO, a Tacna y Puno), suponiendo que ello apoyará a las inversiones y al progreso de su territorio. Sin embargo, nuevamente se olvidan los desalentadores resultados alcanzados en los últimos años. Por ejemplo, a través de ZOFRATACNA durante el periodo comprendido entre enero de 1995 y marzo del 2007, solo un promedio del 6.34% de la mercancía ingresada a territorio nacional fue destinada a incrementar el comercio exterior, mientras que más del 86% permaneció en territorio nacional, respaldando el contrabando y la competencia desleal para industrias que no cuentan con este tipo de exoneraciones.

Específicamente, la ley mantiene en manos del gobierno central las funciones de fiscalización aduanera y establecimiento de políticas sectoriales, dejando bajo responsabilidad de los gobiernos regionales la supervisión de la administración, promoción y desarrollo de estos sistemas de tratamiento tributario especial. Dichas acciones estarán delimitadas, como menciona la ley, a través de las normas reglamentarias y complementarias, aún pendientes de elaboración.

En ese sentido, si bien los gobiernos regionales cuentan con capacidades (por la cercanía y enfoque directo que pueden ofrecer) para promover acciones a favor de la población bajo su jurisdicción, ¿por qué hacerlo a través del auspicio a distorsiones (exoneraciones) en la asignación de recursos como las zonas francas o CETICOS? Existen tantos proyectos aprobados por el SNIP y no ejecutados en dichas zonas (a enero de este año, según la DGPM del Ministerio de Economía y Finanzas, estos ascendían a 37 en Moquegua, 138 en Arequipa, 146 en Piura, 66 en Tacna y 79 en Puno) que bien podrían incrementar el bienestar de la población, en lugar de propiciar el contrabando. Entonces, ¿por qué no se consideran?

DE ESPALDAS A LA COMPETITIVIDAD

La libre competencia genera incentivos a la eficiencia y a la mejora continua de resultados. Bajo esas consideraciones, el establecimiento y ahora descentralización de las zonas francas y CETICOS lamentablemente demuestra que no estamos aprendiendo de nuestros errores, al nuevamente apostar por la promoción equivocada que se otorga a ciertas regiones e industrias. Contrariamente a lo que se busca, esto creará retraso e incentivará la propagación de este tipo de prácticas.

Si bien la descentralización resulta una medida positiva como parte de la reforma del Estado, no pueden dejarse de considerar los costos tributarios que estos sistemas han generado hasta la actualidad, además de no haber alcanzado los objetivos (que supuestamente los fundamentan) de desarrollo industrial y exportador. Más bien, el escenario planteado en la ley mencionada, en el cual el gobierno nacional supervisa y el gobierno regional promueve y ejecuta las acciones ya establecidas, debería de ser aplicado y promovido enfáticamente, por ejemplo, en el caso de los proyectos aprobados por el SNIP y no ejecutados en sectores prioritarios como salud, educación, infraestructura, etc. De seguro, como mencionábamos en el Semanario COMEXPERU N° 423, la inversión en nutrición es mucho más efectiva para promover el desarrollo que las zonas francas... pero, claro, no es tan popular.

Así, se focalizarían las iniciativas en acciones de mayor alcance y no discriminatorias para las regiones, dejando de auspiciar a la ley del menor esfuerzo.

SITUACIÓN DE LOS CETICOS ADMINISTRADOS POR CONAFRAN DESDE EL INICIO DE OPERACIONES HASTA EL 31 DE DICIEMBRE DEL 2004			
USUARIOS	ILO	CETICOS MATARANI	PAITA
Taller de reparación o reacondicionamiento de vehículos usados			
1.- Talleres en funcionamiento	4	13	3
2.- Vehículos ingresados	21323	39518	690
3.- Vehículos nacionalizados	20666	35886	620
4.- Promedio de empleos mensual (año actual)	44	285	18
Industrias de Exportación			
1.- Empresas en funcionamiento	-	-	3

Fuente: CONAFRAN



Obtenga en línea Información de Comercio Exterior y Riesgo

Promoción Especial para los Socios de COMEXPERU

CONTACTENOS AL 225-5010

<http://www.certicom.com.pe>

regresar
página 1



El turismo sexual infantil en el Perú

El turismo es una de las actividades económicas que mayor impacto puede generar en el desarrollo de los países, pues su dinámica es ideal para la creación de empleos y la reducción de la pobreza. El Perú, al contar con un sinnúmero de atractivos, debe aprovechar al máximo su potencialidad como destino de los millones de turistas de todo el mundo dispuestos a gastar cuantiosas cantidades de dinero. No obstante, existe un gravísimo problema relacionado con dicha actividad que se viene incrementado en nuestro país: el turismo sexual infantil.

LOS FACTORES TRAS ESTE MAL

Una de las causas de este mal es la pobreza. Si bien se ha reducido en los últimos años, según cifras del INEI, en el 2004 esta aquejaba al 64.2% de los niños entre 3 y 5 años, y al 64.1% de los niños entre 6 y 11 años. En ambos casos, la sierra es la región más afectada, con un 79.6% y 78.2%, respectivamente (la selva la sigue con un 69.9% y 68.8%). Es esta situación la que impulsa la migración (del ámbito rural al urbano, por ejemplo), a través de la cual niñas, niños y adolescentes pueden terminar siendo víctimas de la explotación sexual.

Evidentemente, la brecha de infraestructura tiene relevancia en este tema tan grave, pues desconecta a muchos peruanos del crecimiento que el país está experimentando. La escasa presencia del Estado en zonas rurales afecta el desarrollo por las carencias en servicios básicos, pero también deja sin amparo a las actuales y futuras víctimas de la explotación sexual comercial infantil (ESCI), debido a la falta de información y de entidades a dónde acudir (además de que las víctimas tienden a no comunicar el abuso).

Por otra parte, la educación y los valores familiares son muy importantes. A veces son los propios padres los que, ante urgencias económicas, optan por comercializar a sus hijos. A propósito, cabe señalar que la mayor parte de los niños víctimas de la ESCI ha sufrido de abuso sexual en sus hogares. Por otro lado, se especula que el *tsunami* ocurrido en el 2004 en el Sudeste Asiático ha redirigido al turismo sexual infantil hacia Latinoamérica.

En el Perú, las zonas de mayor incidencia de este problema se encuentran en la selva (Iquitos, Puerto Maldonado y Tarapoto) y en Arequipa, Cajamarca, Cusco, Lima y Puno. Asimismo, además de las familias y los clientes, contribuyen al problema las agencias que organizan viajes incluyendo actividades sexuales con menores (emplean páginas *web*, volantes que promocionan locales de hospedaje, etc.); los funcionarios de los establecimientos de hospedaje, como el administrador, recepcionista o botones, que promocionan la actividad y permiten que en sus locales se abuse de los niños, o no denuncian los hechos; y los guías turísticos, que informan al turista sobre dónde puede acceder a esta actividad o lo llevan a dichos lugares, algo que también hacen algunos taxistas y mototaxistas, que incluso ofrecen los servicios de menores.

¿QUÉ HACER Y QUÉ SE ESTÁ HACIENDO?

Esta perversión fue incorporada a la agenda del Estado a través del Plan Nacional de Acción por la Infancia y la Adolescencia 2002-2010, que tiene por meta la reducción de la explotación sexual de menores de edad. La principal entidad gubernamental involucrada es el Ministerio de la Mujer y Desarrollo Social (MIMDES). También lo está el Ministerio del Interior y es (y debe reforzarse como) una prioridad para el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR), que tiene un rol preventivo en el tema. En el 2003, el Viceministerio de Turismo y los principales gremios turísticos firmaron el Acta de Compromiso para la Prevención y el Combate del Turismo Sexual Infantil, mediante la cual se comprometieron a erradicar este grave problema.

Desde el 2004 el MINCETUR viene realizando una campaña preventiva contra este mal, basada principalmente en la difusión de información y en la capacitación de personas ligadas al turismo (por ejemplo, se coordinó con LAN la emisión de videos sobre el tema). Asimismo, en ese año se publicó la Ley N° 28251, que modifica e incorpora nuevos artículos al Código Penal sobre la ESCI y, específicamente, sobre el turismo sexual infantil. Así, los promotores de este último serán penados con entre dos y ocho años de cárcel (entre seis y ocho si las víctimas son menores de catorce años).

No obstante, si bien los gremios empresariales pueden comprometerse a realizar acciones para prevenir esta actividad, se tendría que considerar que es poco probable que las empresas más grandes promuevan el turismo sexual infantil. Por otro lado, las sanciones para esta actividad deberían ser mayores o más disuasivas. Asimismo, se podría cruzar información con migraciones a nivel internacional para ver si el turista tiene antecedentes. Adicionalmente, la detección de páginas *web* mediante las que se promociona esta actividad, y la identificación de sus responsables, es vital para combatirla. En general, el Ejecutivo debe coordinar con el sector empresarial una mayor difusión sobre el problema y, por ejemplo, la publicación en las zonas turísticas de las penalidades que se aplican, con fines disuasivos.

Así como se ha promocionado por todo lo alto la votación para Machu Picchu, debería difundirse esta triste realidad, pues es increíble que algunos aún no sepan que existe en nuestro país.

◀ regresar
página 1



El Consenso de Santiago (Parte II)

En el Semanario COMEXPERU N° 423 nos enfocamos en dos de las cinco prioridades de la agenda pendiente latinoamericana acordada por los participantes del último encuentro del WEF sobre la región. A continuación, revisamos dos de los tres temas restantes, que son de especial relevancia para nuestro país.

IMPUESTOS EFICIENTES

De acuerdo con el WEF, lo que más perjudica la eficiencia de los mercados latinoamericanos son las distorsiones provocadas por la intervención y las regulaciones estatales. Las más preocupantes son la calidad y la eficacia de la legislación, y el alcance y la eficiencia de la recaudación. Según su reporte de competitividad global, una de las principales complicaciones para hacer negocios en el Perú es el régimen tributario. La CAF señala que en la región los regímenes tributarios son complejos y cambiantes, lo cual dificulta la recaudación y fomenta la evasión. Es decir, el propio sistema constituye un desincentivo a la formalización. En consecuencia, para incorporar a más agentes al sector formal es necesario un sistema amigable y transparente en la información, simple en la declaración y recaudación de impuestos, con sanciones coherentes con las infracciones, y sin sucesivas normas que lo modifiquen, empañando el horizonte del inversionista.

Por otro lado, según el reporte Doing Business 2007 del Banco Mundial (BM), mientras que en el Perú el número de pagos de impuestos al año es de 53 y toma 424 horas prepararlos y realizarlos, en Irlanda dichas cifras ascienden a 8 y 76, respectivamente. Así, aquel país ocupa el segundo lugar del *ranking* tributario y el Perú, el puesto 135 de 175. Dicha facilidad es uno de los factores que ha propiciado la atracción de la inversión extranjera directa (IED) en Irlanda (ha llegado a percibir cerca de un tercio de la inversión total de Estados Unidos dirigida a la Unión Europea). Si bien el impuesto a la renta personal irlandés es elevado (las tasas son de 20% y 41%), la tasa corporativa máxima es de solo 12.5%, de acuerdo con el Índice de Libertad Económica 2007. Es más, a pesar de la reducción de tasas en los noventa y en años recientes, la presión tributaria no ha variado mucho: en 1995 era de 26% del PBI y en el 2005, de 25%, según cifras del BM (en el Perú fue de 15% en el 2006). Como dice Daniel J. Mitchell, *senior fellow* de *The Heritage Foundation*: "imagine deshacerse de todo el papeleo que el actual sistema (tributario) requiere y reemplazarlo por dos simples formularios del tamaño de una postal que graven los ingresos solo una vez y a una tasa única y baja (...), sin importar cuántos abogados y contadores se tenga en planilla (...)". Si fuera de esa manera, probablemente más gente estaría dispuesta a pagar impuestos; pero soñar no cuesta nada.

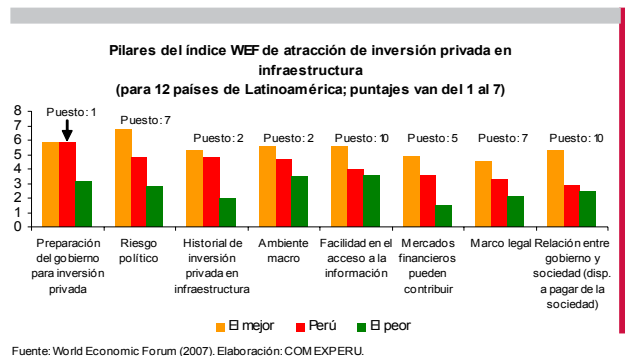
INVERSIÓN EN INFRAESTRUCTURA

Este año el WEF ha publicado un reporte que analiza el atractivo de 12 países de la región para la inversión privada en infraestructura. El Perú ocupa el cuarto lugar y en todos los factores está sobre el promedio, pero en el gráfico vemos cuáles son nuestros puntos fuertes y débiles.

Chile ocupa el primer lugar en todos los casos, menos en la preparación del gobierno para la inversión privada, donde el Perú lo desplaza. Según el informe, ello se explica por la experiencia y preocupación del país por promover la participación privada en proyectos de infraestructura (indica que tenemos uno de los mejores marcos regulatorios para asociaciones público - privadas, pero ojo, entre los 12 países).

Eso puede relacionarse con las labores de ProInversión, pero el país en general parece no estar tan preparado o consciente de la importancia de la inversión en infraestructura, pues nuestro peor factor se relaciona con la baja disposición de la sociedad a pagar por los servicios de infraestructura. Ello se explica por los indicadores empleados por el WEF en este tema, como la informalidad, la evasión tributaria y la existencia de subsidios distorsionantes (usuarios acostumbrados a tarifas subsidiadas, cuando deberían pagar más). Pero recordemos que no solo se trata de no apreciar el servicio público y por ello no pagar impuestos, sino también de las dificultades que esto último entraña, lo cual incentiva la informalidad.

Finalmente, cabe señalar que nuestra brecha en calidad de infraestructura aún es amplia (la más alta entre los 12 países, tras Bolivia), por lo que el Perú presenta varias oportunidades de inversión en dicha área. Mejorando nuestros puntos débiles, pronto lograremos concretarlas.



¿Buscas una computadora?

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

Av. Tomás Marsano 2601 Higuera
Central: 271-0630 Fax: 271-0631

regresar
página 1



Exportaciones crecen un 12%

Como venimos mencionando en ediciones anteriores (ver Semanario COMEXPERU N° 420), las exportaciones peruanas vienen desacelerándose. Entre enero y abril del 2007 el monto total exportado fue de US\$ 7,269 millones, esto es, un 12% más con respecto al mismo periodo del año anterior. El volumen exportado se mantuvo relativamente constante, mostrando una reducción del 0.3%, según el BCRP. Estos resultados mantendrían la tendencia decreciente que se viene observando desde el 2006.

PRIMERO LOS PRIMARIOS

Dentro de nuestras exportaciones, la minería es el sector que mayor participación tiene, con un 61% del total. Durante el periodo analizado, las ventas mineras al exterior fueron de US\$ 4,424 millones, un 12.2% más en comparación con el 2006. Los minerales más exportados fueron el oro y el cobre, con un 27% y 25% del total minero, correspondientemente. En el caso del oro, se debe destacar que presentó una contracción del 4% en su monto exportado respecto de enero-abril del 2006; sus volúmenes cayeron un 17%. Por su parte, el precio del cobre, que mantuvo una clara tendencia a la baja desde finales del 2006 hasta cotizar en US\$ 5,301 por TM el 5 de febrero del 2007, viene registrando una recuperación de más del 50%. Esta situación se explicaría por la mayor demanda china para la reposición de sus inventarios. Así, el monto de las exportaciones cupríferas se incrementó un 26% y el volumen de sus envíos, un 13%. Entretanto, las exportaciones de zinc mostraron un impresionante desempeño al crecer un 107.6% en valor y un 25.3% en volumen. En general, se espera que los precios internacionales de los minerales se mantengan altos durante el 2007 pese a probables ajustes en sus cotizaciones. Asimismo, no se estiman crecimientos extraordinarios como los vistos en el 2006.

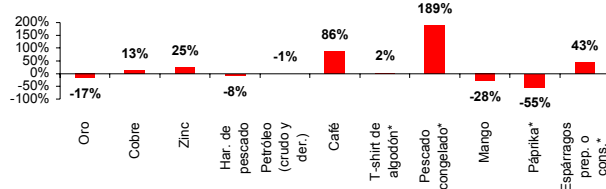
Las exportaciones de petróleo crudo y derivados, que fueron de US\$ 541 millones, presentaron reducciones tanto en los montos comerciados como en los volúmenes (-6% y -1%, respectivamente). Respecto de la pesca, la harina de pescado, principal producto del sector con un 90% de participación en sus ventas al exterior, influyó en la caída del volumen exportado pesquero, con una reducción de sus volúmenes de 8% por la escasez de anchoveta, lo cual, sumado a las expectativas de una menor oferta, fue una causa directa del aumento de precios de este *commodity*. En lo que al agro se refiere, el café es el producto líder, con exportaciones por US\$ 70 millones. Entre enero y abril del 2007 las exportaciones cafeteras crecieron tanto por montos comerciados (+81%) como por volúmenes (+86%).

EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS: 17% MÁS VALOR; 8% MÁS VOLUMEN

Las exportaciones manufacturadas crecieron un 17.3% en valor y un 8% en volumen. Los textiles y confecciones fueron los que más aportaron, con envíos por US\$ 453 millones (+6.8%). El volumen exportado de este rubro tuvo un incremento del 2%, mostrando así una recuperación en las ventas al extranjero. Asimismo, EE.UU. continúa siendo su principal mercado (25% del total), seguido por Venezuela (12%). Es muy probable que ante la mejor perspectiva respecto de nuestro TLC, este sector inicie un ciclo de gran expansión nuevamente. Por su parte, el sector agropecuario fue el segundo en importancia dentro de las exportaciones manufactureras, con envíos por US\$ 387 millones (+12.7%). Sus volúmenes aumentaron en 5%.

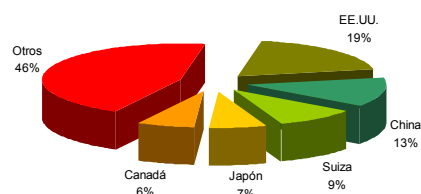
Finalmente, cabe indicar que los menores volúmenes, en algunos casos, y los menores montos, en otros, no necesariamente significan que estamos al final del *boom* exportador. Más bien podrían reflejar el hecho de que no es lo mismo crecer a tasas muy altas cuando exportábamos poco que crecer a tasas menores cuando ya contamos con una base más sólida. La cuestión es conservar el exitoso desempeño y seguir fomentando una cultura exportadora y pro mercado.

Variación del volumen exportado de algunos productos peruanos (enero - abril 07/06)



*De izquierda a derecha, los productos marcados corresponden a las partidas: 6109100031, 0303790000, 0904200000, 2005600000.
Fuente: BCRP, SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.

Principales destinos de las exportaciones peruanas (enero-abril 2007)



Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.



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

SUMMIT

DELFINES
***** HOTEL WASHINGTON

regresar
página 1