



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 26 de marzo al 01 de abril del 2007

	RECOGEMOS EL GUANTE	Editorial	2
	DE AMENAZAS FANTASMAS Y GRÚAS SIN ESPACIO <i>¿Desde cuándo una licitación cuidadosa es excusa para un paro portuario?</i>	Hechos de Importancia	3
	FORWARDS DE MONEDA: UNA ALTERNATIVA DE COBERTURA PARA LOS EXPORTADORES <i>Coberturas contra variaciones del tipo de cambio.</i>	Bandeja Legal	4
	ÚLTIMOS CAMBIOS TRIBUTARIOS <i>De lo bueno (que fue la mayor parte), esperamos más.</i>	Actualidad	5
	CALENTANDO MOTORES <i>La preocupación por el medio ambiente y las oportunidades para el Perú.</i>	Economía	6
	CHINA IMPARABLE <i>El rápido crecimiento de China y los problemas que lo acompañan.</i>	Comercio Exterior	7
	EXPORTACIONES A FEBRERO DEL 2007 <i>Ventas al exterior crecieron un 19%.</i>		

Links de interés

- Asóciese a COMEXPERU
- Publicidad
- Cronograma de Eventos y Foros
- Suscripciones

SEMANARIO COMEXPERU

Directora
Patricia Teullet Pipoli
Editora
Sofía Piqué Cebrecos
Promoción Comercial
Helga Scheuch Rabinovich

Equipo de Análisis
Alfredo Mastrokalos Viñas
Pedro Murillo Gil
Carlos Rodríguez Arana
Publicidad
Edda Arce de Chávez

Suscripciones
Giovanna Rojas Rodríguez
Diseño Gráfico
Pamela Velorio Navarro
Corrección
Angel García Tapia

COMEXPERU-Sociedad de Comercio Exterior del Perú
Bartolomé Herrera 254, Miraflores. Lima 18, Perú.
e-mail: semanario@comexperu.org.pe
Telf.: 422-5784 Fax: 422-5942
Reg. Dep. Legal 15011699-0268



Recogemos el guante

Uno de los personajes que debe estar celebrando que todavía no tengamos el TLC con Estados Unidos escribió esta semana un artículo haciendo referencia a un "gremio exportador que repite argumentos del neo-liberalismo anti-integracionista". Al principio, dudamos en darnos por aludidos, pues si bien utilizamos argumentos neoliberales, nos consideramos un gremio de comercio exterior y no solo exportador. ¡Notable diferencia respecto a otros! Sin embargo, cuando avanzando en la lectura nos encontramos con una de nuestras frases favoritas: "integración al mundo", no pudimos evitar la tentación de recoger el guante y responder, dando a conocer nuestra opinión, directamente y sin intermediarios.

El neoliberalismo, al igual que el liberalismo, se fundamenta en el concepto de libertad. La adición de neo (nuevo) implica que a la filosofía original se agrega ideas que permiten hacer las correcciones que el tiempo hace necesarias. En términos simples, el neoliberalismo defiende la libertad económica, la libertad de comercio, el derecho de propiedad y minimiza la intervención estatal en lo que compite con la labor privada, aunque la reconoce y promueve en otras instancias. Como debe quedar claro, no nos molesta que digan que nuestros argumentos son neoliberales. Más aún, nos encanta.

Respecto a nuestras posibilidades de integración al mundo, el autor del artículo en cuestión defiende a capa y espada la Comunidad Andina, por cuanto dice "permite un efecto plataforma para conquistar luego mercados extrarregionales". Además del cuestionamiento respecto a cuánto tiempo más cree el articulista que se necesita para ir a los grandes mercados (30 años no habrían sido suficientes), el argumento se desbarata solo, echando una mirada a la extensa relación de empresas exportadoras de productos agroindustriales, pesqueros, textiles y artesanales que han dado pruebas más que suficientes de su capacidad de exportar productos con valor agregado sin pasar por el engorroso trámite de venderle primero a Venezuela o a Bolivia.

Finalmente, el autor critica, sin empacho alguno, la rebaja arancelaria realizada por este gobierno pues, según él, tuvo como objetivo "boicotear la negociación en bloque de la Unión Europea". En primer lugar, la rebaja arancelaria fue oportuna, e incluso insuficiente. Todavía quedan aranceles demasiado altos. En segundo lugar, si bien es cierto que la Unión Europea, con un desconocimiento absoluto del verdadero nivel de integración en la CAN, insiste en la negociación en bloque, es absurdo pretender darle tanto peso al arancel inicial de desgravación. Se supone que, como consecuencia de la negociación, la mayor parte del universo arancelario debe quedar desgravado de inmediato. Si al día siguiente van a estar en cero, ¿qué importa si el día anterior estuvieron en 5% o en 60%?

La CAN enfrenta problemas bastante más complicados que la rebaja arancelaria. La hoy alejada Venezuela, Bolivia y Ecuador tienen una visión de la agenda económica (e incluso política) radicalmente distinta a la que manejan Perú y Colombia. Mucho me temo que, en esas circunstancias, será difícil la convivencia entre estos países y la supervivencia de la CAN.

Patricia Teullet
Gerente General
COMEXPERU





DE AMENAZAS FANTASMAS Y GRÚAS SIN ESPACIO

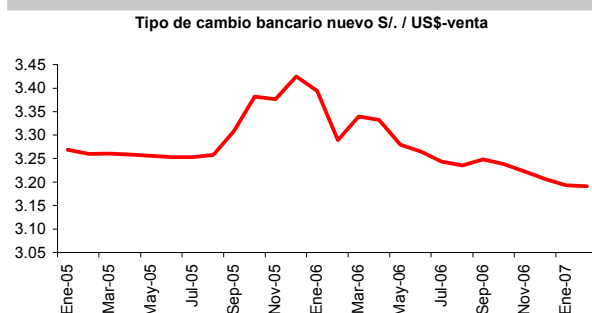
La semana pasada, los trabajadores portuarios de ENAPU amenazaron con un paro nacional indefinido ante la demora en la aprobación de las bases de la licitación para adquirir cuatro grúas pórtico de última generación para el Terminal Portuario del Callao. No obstante, se sabe que ENAPU está tomando el tiempo necesario para garantizar que esta sea una buena compra y así no lloremos luego sobre la leche derramada. No queda claro qué persiguen los trabajadores que buscan la huelga para generar nuevamente pérdidas al comercio exterior (ver *Semanario COMEXPERU* N° 394).

De acuerdo con información publicada en el diario *Correo*, ENAPU está evaluando las razones tras la diferencia entre el precio que pidió una de las participantes de la primera licitación (declarada desierta por incumplimiento de requisitos técnicos) y el precio que esa misma empresa pide ahora (significativamente mayor que el anterior). De esta manera, ENAPU simplemente se está preocupando porque el precio refleje realmente el costo de las grúas acorde con las características técnicas exigidas, las cuales, según la empresa portuaria, han sido validadas por expertos de la Autoridad Portuaria de Houston. Ello tiene mucho sentido, considerando además lo sensible que se ha vuelto el tema de las compras estatales a raíz del escándalo de los patrulleros.

Pero de poco servirá la compra de las grúas pórtico si no se cuenta con espacio para colocar el mayor número de contenedores que se moverán en el puerto gracias a la eficiencia de dichos equipos (que podrían cargar y descargar contenedores alrededor de dos horas y media más rápido, por lo menos). El área de respaldo, que debería emplearse para ello, ha sido alquilada por ENAPU a operadores portuarios (con oficinas, almacenes, etc.), por lo que los usuarios del comercio exterior tienen que mover contenedores de un lado a otro innecesariamente, con los costos que ello entraña. De ahí que mover un contenedor en el Callao cueste alrededor de US\$ 600, en lugar de los menos de US\$ 200 que cuesta en otros puertos. He ahí el quid del asunto. Esperemos que ENAPU también esté evaluando este factor.

FORWARDS DE MONEDA: UNA ALTERNATIVA DE COBERTURA PARA LOS EXPORTADORES

Las fluctuaciones del tipo de cambio pueden ser un engorroso problema para las empresas que tienen su estructura de costos y sus ingresos en distintas monedas. En el caso peruano, hoy en día son principalmente los exportadores los que enfrentan este inconveniente, ya que sus ingresos están mayoritariamente en dólares, pero sus costos están en nuevos soles. Actualmente, el sólido desempeño de nuestra economía, sumado al gigantesco déficit en cuenta corriente de Estados Unidos, ha debilitado al dólar respecto al nuevo sol. Es aquí en donde los instrumentos derivados pueden jugar un rol importante como herramientas de cobertura a las que los exportadores podrían recurrir.



Fuente: BCRP. Elaboración: COMEXPERU.

En el Perú, el mercado de derivados está poco desarrollado. Hay un escaso volumen negociado, la oferta de productos es limitada y la demanda es relativamente pequeña porque los empresarios están aún aprendiendo a utilizarlos. El derivado de mayor uso en nuestro país es el *forward* de monedas, contrato por el cual dos partes (por lo general dos bancos o un banco y su cliente) se comprometen a vender o comprar cierta divisa a un tipo de cambio determinado en una fecha dada. Con esto, lo que se logra es una cobertura ante cualquier variación futura del tipo de cambio (TC), eliminando los sobrecostos que esto puede causar.

Dentro de las operaciones *forward*, podemos distinguir dos tipos de contratos: los *delivery* y los *non delivery*. Los primeros implican una transferencia de dinero por los montos señalados en el contrato al momento de su ejecución, mientras que los segundos generan transferencia de dinero únicamente por el diferencial cambiario entre el TC *forward* (el pactado desde un inicio en el contrato) y el *spot* que se da en la fecha de vencimiento.

Como se puede apreciar por este ejemplo, existen herramientas financieras que nos permiten protegernos contra las variaciones del TC (en el contexto actual sería una apreciación del nuevo sol con respecto al dólar). Por ello, propuestas como las que vienen sonando últimamente para que el BCRP subvalúe artificialmente el TC para que algunas empresas se hagan más competitivas, no solo constituyen un peligro a la estabilidad monetaria, sino que son totalmente innecesarias.



regresar
página 1



Últimos cambios tributarios

Recientemente, el Ejecutivo lanzó el último paquete de medidas tributarias destinadas a ordenar y simplificar aspectos del sistema tributario. A continuación, revisaremos algunas de ellas.

ADIÓS EXONERACIONES; BIENVENIDA INVERSIÓN

Con el Decreto Legislativo N° 978 se sigue el buen ejemplo del departamento de San Martín, intercambiándose las exoneraciones de la Amazonía por transferencias de recursos que se destinarán principalmente a proyectos de inversión y mantenimiento de infraestructura, y a gasto social (con la garantía del SNIP). Serán sustituidos en abril próximo el reintegro del IGV por compras en otras zonas del país, el crédito fiscal especial del IGV para ventas que los contribuyentes amazónicos realicen fuera de dicha región y la exoneración del IGV por la importación de bienes. Por otro lado, se eliminaría gradualmente la exoneración del IGV e ISC a los combustibles para los departamentos de Ucayali y Madre de Dios a partir del 2008 y a partir del 2009 la del IGV por ventas en la Amazonía. Están sujetos a estas medidas básicamente los departamentos de Amazonas, San Martín (cuando sea el caso), Ucayali, Madre de Dios y la provincia de Alto Amazonas del departamento de Loreto (el resto de este departamento, al ser de difícil acceso -lo que reduce el riesgo de contrabando-, continuaría con las exoneraciones).

Se trata de un gran paso. Las exoneraciones de la Amazonía, que desde 1998 han venido incrementándose y renovándose, ya han demostrado que solo sirven para incentivar el contrabando y afectar la recaudación de la región, lo cual ha limitado su capacidad para invertir en salud, educación o infraestructura (según el INEI, la pobreza en la selva aumentó del 47.1% de la población en 1997 al 69.8% en el 2001, y recién en el 2004 ha caído a poco menos de 60%). Como vemos, eso está a punto de cambiar.

Por otro lado, el D. L. N° 977 le da un marco legal a los proyectos que propongan exoneraciones, incentivos o beneficios tributarios, estableciendo candados que impedirían que se eternicen. Por ejemplo, se exige un análisis del costo fiscal estimado de la medida, que especifique el ingreso alternativo para cubrir lo que se dejará de percibir, de modo que no se genere déficit presupuestario, así como el beneficio económico sustentado con estudios y documentación para su verificación. Los incentivos no podrán durar más de seis años y se podrán prorrogar, solo una vez, hasta por tres años. Para dicha prórroga es necesario que el sector respectivo evalúe previamente el impacto de la medida.

CÓDIGO TRIBUTARIO

La mayor parte de los últimos cambios al Código Tributario son favorables al contribuyente. Por ejemplo, en caso de reclamo, cuando venza el plazo de la SUNAT (nueve meses en general) para resolver al respecto, se suspenderá la aplicación de intereses moratorios hasta que se emita la resolución que culmine el proceso. Asimismo, ahora se especifica el plazo de las fiscalizaciones que realiza la SUNAT, el cual será de un año y podrá prorrogarse excepcionalmente por uno más. Por otra parte, la SUNAT solo podrá llevar procesos del Tribunal Fiscal (TF) al Poder Judicial cuando considere nulo el fallo del TF.

Respecto a las sanciones, se ha buscado su proporcionalidad en relación a las infracciones y al tamaño del contribuyente. En general, se han reducido, pero se elevarían en algunos casos (por no tener RUC o tener más de uno). Tratándose de infracciones relacionadas con los libros o registros contables, y por entorpecer la fiscalización de la SUNAT, se ha cambiado la base de las sanciones (de la UIT a ingresos netos). Con este cambio se atienden los reclamos de las pequeñas empresas, que a veces pagaban altas multas en relación con sus ingresos por infracciones menores. Sin embargo, las empresas más grandes podrían llegar a pagar importantes sumas (por ejemplo, hasta 25 UIT por no llevar libros de contabilidad u otros registros exigidos). Según expertos en el tema, tal vez hubiera sido más favorable establecer dos sistemas (uno basado en la UIT y el otro, en los ingresos), con el fin de que el contribuyente tenga la posibilidad de pagar el menor monto de los dos.

¿HASTA LA PRÓXIMA...?

Si bien la mayor parte de los cambios se han orientado a detalles y algunos temas quedaron en el tintero, es sumamente destacable la voluntad del Gobierno para eliminar las exoneraciones de la Amazonía y ponerle candados a la aplicación de estos inefectivos mecanismos, así como la ordenada "programación" de las propuestas (exoneraciones y reducción gradual del ITF y el ITAN, por ejemplo), lejos de los cambios "de la noche a la mañana" que tanta incertidumbre provocan. Solo cabe esperar una próxima solicitud de facultades tributarias para realizar las mejoras todavía pendientes.

regresar
página 1

Transferencia anual por eliminación de exoneraciones amazónicas (en millones de S/.)*			
Región receptora	Eliminación inmediata	Eliminación gradual**	
		IGV	IGV e ISC a combustibles
Amazonas	19	26	
Madre de Dios	17	30	18
San Martín		68	
Ucayali	60	67	55
Otras provincias o distritos	3	21	

*Los montos se actualizarán anualmente sobre la base del IPC de Lima Metropolitana.

**Se transferirá parte de los montos hasta el 2013 (eliminación de exoneración); del 2013 al 2055, el 100%.

Fuente: Decreto Legislativo N° 978. Elaboración: COMEXPERU.



Calentando motores

En los últimos años, la preocupación por el medio ambiente ha cobrado mucha importancia alrededor del mundo, más aún tras la firma del Protocolo de Kyoto en 1997. El tema se ha vuelto tan popular que hasta a la pantalla grande ha llegado, en donde el recientemente galardonado documental de Al Gore, *An Inconvenient Truth*, es quizá su mayor exponente. Sin embargo, existe una gran controversia acerca del verdadero impacto de las emisiones de dióxido de carbono (CO_2) sobre el calentamiento global. Algunos reconocidos analistas del Massachusetts Institute of Technology y Princeton opinan que el aumento de la temperatura forma parte del ciclo climático y que las emisiones de CO_2 no son mayores hoy que durante el período comprendido entre los años 1100-1450 d. C., también conocido como el "cálido medieval".

Si bien ambas posturas aceptan que las acciones humanas contribuyen al calentamiento de la Tierra, la segunda afirma que la temperatura se mantiene dentro del rango de variabilidad natural. Así, la verdadera preocupación del segundo grupo de especialistas es el alto costo en el que se incurre para reducir las emisiones de gases producidos al quemar combustibles fósiles, pues afirman que aún cumpliendo con las metas establecidas en Kyoto, esto haría muy poco (o nada) para reducir el ciclo natural de calentamiento global. Por tal motivo, en lugar de buscar reducir las emisiones de CO_2 que solo llevaría a encarecer los medios de transporte y la producción, se debería buscar energías alternativas que sean costo-eficientes.

Al margen de esta disputa científica, la conclusión que podemos obtener es que la preocupación en los países desarrollados por el cuidado del ambiente está en auge. Por ejemplo, este año la Unión Europea fijó sus metas para el sector energético hasta el 2020. Entre las propuestas más interesantes encontramos: reducir las emisiones de gases de efecto invernadero en al menos un 20% respecto a 1990, aumentar el uso de biocombustibles en 10% y lograr que el 20% del total de energía utilizada provenga de fuentes renovables. EE.UU., por su parte, a pesar de no haber ratificado el Protocolo de Kyoto, ha destinado cerca de US\$ 1.5 billones para su oficina de Eficiencia Energética y Energía Renovable (EERE, por sus siglas en inglés).

Asimismo, una de las medidas de mayor aceptación a nivel mundial para disminuir la producción de gases tóxicos es la creación de un mercado de certificados de emisión de gases. Este mecanismo consiste en el intercambio de distintos instrumentos comerciales, para lo cual cada país crea certificados de acuerdo con la cantidad de emisiones que se ha comprometido a reducir. Las formas más conocidas de estos certificados son las Unidades de Monto Asignados y los Certificados de Reducción de Emisiones. Los primeros asignan a cada empresa la cantidad de gases que puede liberar; los segundos, en cambio, se obtienen al hacer inversiones para reducir emisiones en países que no forman parte del protocolo. Estos instrumentos se pueden comercializar internacionalmente solo entre los firmantes del protocolo y cada país tiene que retener un 90% del total del monto asignado para asegurar que se cumpla con el objetivo de reducción de emisiones. Los permisos son transados tanto entre empresas como en bolsas especializadas, y existe un solo precio de mercado que responde a factores como el clima, las situaciones políticas y la asignación anual de emisión de gases en cada país. Es importante destacar que, durante el 2006, la Asociación Internacional de Comercio de Emisiones (IETA, por sus siglas en inglés) estimó que el volumen y el valor transados en permisos de emisión de CO_2 en el mercado mundial ascendían a 1,382 toneladas métricas y • 21,985 millones, respectivamente.

OPORTUNIDADES PARA EL PERÚ

El creciente interés por temas relacionados con el medio ambiente ofrece diversas oportunidades para el Perú. Así, por ejemplo, vemos que las azucareras, otrora acérrimas opositoras al TLC con EE.UU., hoy están encantadas con la posibilidad de exportar a dicho país etanol libre de aranceles. De otro lado, el cuidado del ambiente también se presenta como una original forma de atraer inversiones en planes de reducción de gases tóxicos. Ello a través del establecimiento de proyectos forestales para la captura de carbono, que consisten en atraer inversiones en reforestación (a cambio de los certificados de reducción de emisiones), para atenuar las emisiones de gases del efecto invernadero. Según el INRENA, actualmente existen 11 proyectos identificados y tres en estudio, lo que demuestra el interés en el tema.

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>

www.comexperu.org.pe



China imparable

El desempeño de la economía china durante el 2006 fue sorprendente. Según cifras obtenidas del despacho nacional de estadística de China (NBSC, por sus siglas en inglés), el PBI se expandió un 10.7% y el incremento del Índice de Precios al Consumidor (IPC) fue del 1.5%. El aumento de las inversiones en activos fijos, uno de los principales motores del crecimiento del país, fue del 24%, mientras que las ventas al por menor de bienes de consumo aumentaron en un 13.7%. A quienes aún se aferran al mito de los salarios paupérrimos para oponerse al comercio con China, se les debe recalcar que el mencionado aumento en el consumo se dio como consecuencia de incrementos reales en el ingreso disponible per cápita del 10.4% y el 7.4% en zonas urbanas y rurales, respectivamente. Si bien el flujo de la inversión extranjera directa (IED) se contrajo un 4.1%, según el banco central de China (PBC, por sus siglas en inglés), este bordeó los US\$ 70,000 millones. Asimismo, las exportaciones superaron los US\$ 969,000 millones, registrando un crecimiento del 27.2% frente al del 20% de sus importaciones.

NO TODO ES COLOR DE ROSA

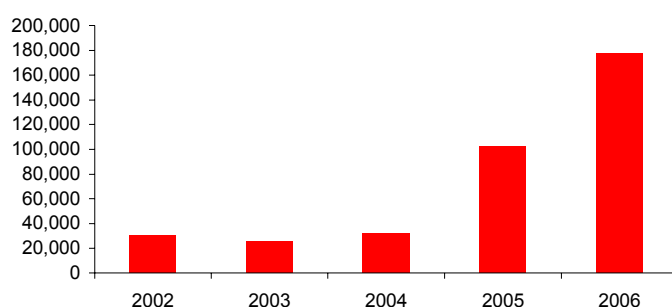
No obstante, estas cifras han venido acompañadas por problemas que van desde la contaminación ambiental (según el Banco Mundial, 16 de las 20 ciudades más contaminadas del planeta se encuentran en China), producto de la quema de hidrocarburos, principalmente carbón, para proporcionar la energía requerida por la creciente economía, hasta un excesivo crecimiento de la inversión y créditos de consumo y una balanza comercial ampliamente superavitaria (más de US\$ 177,000 millones), con lo que se generan presiones sobre el tipo de cambio y el nivel de precios. El crecimiento de la inversión y los créditos, al estimular aún más la demanda agregada, ha venido generando presiones inflacionarias preocupantes (la inflación acumulada entre enero y febrero es del 2.4% con relación al mismo periodo del 2006, según informó la NBSC). Es por ello que durante el 2006 y en lo que va del año, la política monetaria se orientó a atacar estos problemas. La tasa de encaje se elevó en medio punto porcentual en tres ocasiones en la segunda mitad del 2006 y dos veces durante el 2007, hasta un 10%. Del mismo modo, las tasas de interés fueron elevadas en dos oportunidades durante el 2006 para incentivar el ahorro y desacelerar el crecimiento de la inversión.

LA LENTA CAÍDA DEL YUAN

Por su parte, el creciente superávit comercial está generando fuertes presiones al alza del yuan. A esta abrumadora inyección de dólares a la economía no puede dejar de sumársele los más de US\$ 30,000 millones provenientes del gasto de los cerca de 124 millones de turistas extranjeros que, de acuerdo con cifras preeliminares de la Organización Mundial del Turismo, visitaron China durante el 2006, así como el superávit en la cuenta de capitales. Si bien el tipo de cambio fue oficialmente apreciado un 2.1% a mediados del 2005, y se ha revaluado en aproximadamente un 4.63% en relación al dólar a la fecha, los expertos afirman que la moneda china se mantiene subvaluada, lo que favorece al sector exportador. Se está frenando la apreciación del yuan mediante la compra de moneda extranjera y la posterior emisión de certificados de depósito para retirar el exceso de liquidez, lo cual es complementado con las subidas en la tasa de encaje. Tal ha sido la intervención en el mercado cambiario que las reservas internacionales chinas superaron el billón de dólares a fines del 2006, incrementándose en US\$ 247,300 millones con respecto al 2005.

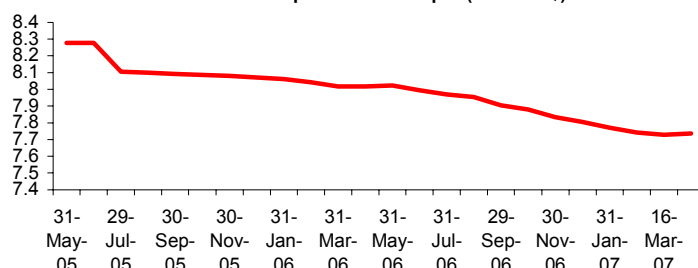
Lo sorprendente es que, si bien en su reporte anual el PBC reconoce que la masiva entrada de dólares es un problema a tomar en cuenta, el control sobre el tipo de cambio es aún considerable y las medidas tomadas no resuelven el problema de fondo. No obstante, el gradual fortalecimiento del yuan parece ir acorde con las políticas y reformas en China, que van a paso lento, pero seguro.

Evolución de la balanza comercial china (US\$ millones)



Fuente: National Bureau of Statistics of China. Elaboración: COMEXPERU.

Evolución del tipo de cambio spot (Yuan/US\$)



Fuente: FED. Elaboración: COMEXPERU.

La suite Panda EnterpriSecure 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

12 meses Incluye 10 licencias

PROMOCIÓN KIT PYMES

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



Exportaciones a febrero del 2007

Las exportaciones peruanas ascendieron a US\$ 3,429 millones durante el periodo enero-febrero 2007, mostrando un incremento del 19% con respecto al mismo periodo del año anterior. Este positivo resultado (aunque no tan elevado como en años anteriores) se explica por una mayor demanda internacional y por los elevados precios de algunos de nuestros principales *commodities* (oro, cobre y zinc, por ejemplo).

OJO CON CHINA

Por el lado de la demanda, destaca China, país que pasó de comprarnos US\$ 187 millones en enero-febrero 2006 a US\$ 404 millones en el mismo periodo del 2007, incrementando así sus importaciones provenientes del Perú un 116%. Este aumento se explica no solo por los mayores precios internacionales, sino también por un mayor volumen exportado (+40%). Los productos que más demandaron los chinos para satisfacer las necesidades de materias primas de sus industrias fueron los minerales de cobre y sus concentrados (42% del total exportado), la harina de pescado (27%), los minerales de plomo y sus concentrados (9%) y los minerales de hierro y sus concentrados (5%).

Otras dos naciones que presentaron un notable aumento en los montos que importaron fueron Suiza y Canadá, pues estos crecieron respectivamente en 83% y 48% en relación con el año pasado. En el caso suizo, casi el 99% de lo importado fue oro, metal que por su condición de activo de reserva en un entorno internacional relativamente inestable por los conflictos militares y políticos (la guerra en Irak, la amenaza terrorista, una posible invasión a Irán entre otros) y por el nerviosismo de los agentes económicos debido al debilitamiento del dólar y el asomo de las presiones inflacionarias, ha visto subir su precio a niveles récord (en mayo del 2006 el precio de la onza de oro alcanzó los US\$ 721, su máximo nivel en los últimos 26 años).

El trago amargo de estos buenos resultados recayó en nuestro primer socio comercial, EE.UU., pues tanto el valor de nuestras exportaciones como su volumen se redujo en el periodo en cuestión en 22% y 29%, correspondientemente. Si bien esta disminución se explica principalmente por la caída en un 71% de nuestras ventas de oro a dicho país (este metal representó solo el 12% del total exportado a EE.UU. en enero-febrero del 2007, mientras que para el mismo periodo en el 2006 fue del 35%), también podría deberse a la desaceleración de la economía estadounidense, la cual viene aparentemente entrando en una etapa recesiva.

Asimismo, cabe destacar que la pérdida de valor del dólar estadounidense frente a otras monedas ha encarecido relativamente los productos que este país importa, lo cual puede afectar su demanda (es más, en enero del 2007 las importaciones totales de EE.UU. crecieron en solo 4% -respecto a enero del 2006- versus el 19% y 17% correspondientes al 2005 y 2006). Otro factor gravitante que podría explicar esta caída es la incertidumbre por la ratificación del TLC por parte del Congreso norteamericano. Esta espera viene afectando, principalmente, a nuestras exportaciones no tradicionales, como las de textiles y confecciones, ya que está conteniendo las inversiones en nuevos equipos y plantas que incrementen su producción. Entre enero y febrero del 2007, el volumen exportado de textiles y confecciones a EE.UU. cayó un 1% respecto al 2006. Igualmente, pero de forma menos dramática, el monto FOB exportado de estos productos en el mencionado periodo solo creció un 4% en relación al 2006, continuando así con la desaceleración presentada en similares periodos (18% en el 2005 y 4% en el 2006).

LOS NO TRADICIONALES MÁS VENDIDOS

Dentro de los productos no tradicionales más destacados, el mango encabeza el ranking con ventas al exterior por US\$ 34 millones, pese a que estas cayeron un 12% y su volumen exportado disminuyó un 21%. Los t-shirts de algodón, uno de nuestros productos estrella, no se quedan atrás, pues sus exportaciones alcanzaron los US\$ 33 millones (+12%). Otros productos que destacaron fueron los espárragos frescos o refrigerados (US\$ 30 millones, +68%), las uvas frescas (US\$ 16.7 millones, +8%) y las demás jibias, globitos, calamares y potas, congeladas, secas, saladas o en salmuera (US\$ 16.6 millones, +25%).

Principales empresas exportadoras enero-febrero 2007			
Nº	Sector	Mill. de US\$	Var % 07/06
Minería		1,910	16.69%
1	Southern Perú	326	23.72
2	Antamina	291	-0.19
3	Doe Run Perú	187	49.59
Pesca		387	16.35%
1	Tecnológica de Alimentos	46	172.7
2	Austral Group	31	59.1
3	Pesquera Hayduk	27	53.35
Agrícola		271	41.94%
1	Camposol	19	32.62
2	Sociedad Agrícola Virú	14	44.62
3	Louis Dreyfus Perú	11	566.4
Textil		226	12.04%
1	Topy Top	19	48.41
2	Textimax	18	43.26
3	Devanlay Perú	12	-24.81

Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.



regresar
página 1