

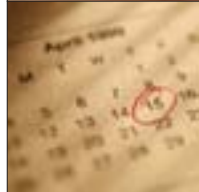






Se autoriza la difusión y reenvío de esta publicación electrónica en su totalidad o parcialmente, siempre que se cite la fuente, enlace con <http://www.comexperu.org.pe/semanario.asp>

Contenido

Del 15 al 21 de diciembre del 2008

	DIFERENCIÁNDONOS EN LA CRISIS	Editorial	2
	¿HASTA CUÁNDO CON EL RESCATE AZUCARERO? <i>Pleno del Congreso aprueba la prórroga de los beneficios para las azucareras con participación del Estado.</i> ¿SE CAE DUBAI? <i>El mercado inmobiliario de Dubai parece ser una víctima más del estallido de una "burbuja especulativa".</i>	Hechos de Importancia	3
	¿LA PELOTA NO SE MANCHA? <i>La crisis financiera sacude al fútbol mundial. Ante la falta de liquidez de las firmas patrocinadoras, los grandes clubes del mundo se verán obligados a ajustar las cuentas.</i> DB 2009: PAGANDO IMPUESTOS (I) <i>El dolor de cabeza de quienes apuestan por la formalidad. Pero no tiene por qué serlo.</i>	Actualidad	4
	VACUNANDO A LA ECONOMÍA <i>El gobierno peruano anunció el lanzamiento de su plan anticrisis. ¿Será capaz de mantener el buen ritmo de crecimiento de nuestra economía?</i>	Economía	6
	IMPORTACIONES NO SE DETIENEN, PERO SE DESACELERAN... <i>En octubre las importaciones crecieron un 32% respecto del mismo mes del 2007, cifra menor al 60% observado en setiembre.</i>	Comercio Exterior	7

SEMANARIO COMEXPERU

Directora

Patricia Teullet Pipoli

Co-editores

Sofía Piqué Cebrecos

Ricardo Paredes Castro

Promoción Comercial

Helga Scheuch Rabinovich

Equipo de Análisis

Alfredo Mastrokalos Viñas

Rafael Zacnich Nonalaya

Miguel A. Hernando Vélez

Publicidad

Edda Arce de Chávez

Suscripciones

Giovanna Rojas Rodríguez

Diseño Gráfico

Carlos Castillo Santisteban

Corrección

Angel García Tapia

COMEXPERU-Sociedad de Comercio Exterior del Perú

Bartolomé Herrera 254, Miraflores. Lima 18, Perú.

e-mail: semanario@comexperu.org.pe

Tel.: 422-5784 Fax: 422-5942

Reg. Dep. Legal 15011699-0268





Diferenciándonos en la crisis

¿Debe el Perú salir a los mercados financieros en medio de la turbulencia que se está viviendo en los mercados internacionales?

Según un artículo publicado recientemente en el *Financial Times*, un grupo de destacados analistas económicos estima que los gobiernos latinoamericanos enfrentarán restricciones de acceso al crédito debido a que Estados Unidos requerirá enormes cantidades de recursos para financiar su déficit fiscal. Ello hará que los US\$ 250 mil millones que estaría requiriendo América Latina para pagar su deuda y financiar sus requerimientos en el 2009 sean especialmente difíciles de encontrar.

Y es precisamente en este contexto que el Perú ha decidido realizar un “*non deal road show*” para destacar las buenas condiciones de la economía peruana.

A pesar de haberlo preguntado, no me queda totalmente claro si es que el Perú levantará o no dinero ahora. Si lo hiciera, la idea es cambiar el perfil de la deuda: pagar aquella que se vence en corto plazo reemplazándola por un endeudamiento a más largo plazo. Se asume que el principal problema que enfrentan los países es que no habrá acceso a recursos en algún tiempo. Asumiendo que este nuevo endeudamiento sería más costoso que el recientemente obtenido en operaciones anteriores, al estar recomprando su propia deuda a menor precio, se espera que el efecto financiero sea nulo.

En todo caso, lo que sí queda claro es que el ministro de Economía considera que el Perú ha hecho méritos suficientes para diferenciarse de otros países emergentes y que debe ahora hacerlo notar. Algo así como que “no basta con poner los huevos, hay que cacarearlos”. (Y leyendo entre líneas, esto implica un reconocimiento a la gestión de varios ministros anteriores). Lo que se pretende entonces es aprovechar las buenas cifras que puede mostrar el Perú para convertirse, en medio de la turbulencia, en un destino atractivo para los inversionistas.

Lo que resulta preocupante entonces es la falta de comunicación con el sector empresarial nacional. Hemos escuchado al presidente de la CONFIEP criticar duramente este “viajecito” del ministro, sosteniendo que lo que le corresponde es estar en Lima dictando medidas para contrarrestar los efectos de una crisis que ya se siente.

¿Nos comunicamos mejor afuera que adentro? Cuidado con eso.

Patricia Teullet
Gerente General
COMEXPERU



almacenes



logística



warrants



depsa files



www.depsa.com.pe

regresar
página 1



¿HASTA CUÁNDO CON EL RESCATE AZUCARERO?

Ya en el 2006 hubo una prórroga hasta diciembre del 2008 de la “improrrogable” Ley de la Actividad Empresarial de la Industria Azucarera (Ley N° 28027), promulgada en el 2003 (ver [Semanario N° 412](#)). Ahora, el pasado 11 de diciembre el Pleno del Congreso aprobó una nueva prórroga hasta diciembre del 2010.

Los motivos y fundamentos son los mismos de siempre (ver [Semanarios N° 350, 393, 403](#)). En resumen: que la industria azucarera genera empleo, ingresos fiscales y promueve la inversión y el desarrollo, y que la ley es indispensable para el reflotamiento. Pero la verdad es que si con seis años de rescate (que en realidad serían más contando iniciativas previas), en los que el precio internacional del azúcar ha tenido un crecimiento anual promedio del 11%, las empresas no han sabido salir de su situación, ello evidencia un clarísimo mal manejo administrativo y gerencial. Luego, los únicos perjudicados son los acreedores: el Estado, los proveedores y los mismos trabajadores, pues no pueden hacer nada ante la falta de pago. Por último, ¿quién les va a proveer de bienes de capital a crédito, si se corre el riesgo que ante la falta de pago uno quede atado de manos?

Una justificación para la prórroga es que el 31 de diciembre vence el plazo para que el Estado venda su participación en las empresas azucareras. Si no se da la prórroga, el Estado tendría que rematar sus acciones. Lo que se busca es no apresurar el proceso; sin embargo, ya han tenido bastante tiempo, pues el plazo se fijó desde el 2006. Cabe resaltar que con los ingresos de la venta se pagaría exclusivamente las acreencias laborales (jubilados, trabajadores y AFP).

A la larga, lo único que se logra es espantar a los inversionistas privados, quienes ya demostraron con Casa Grande que saben manejar mejor el negocio. El año pasado, dicha empresa generó utilidades por S/. 25.6 millones, a pesar de no gozar de los beneficios de sus competidores. Esperamos que en el 2010 no tengamos que escribir sobre una nueva prórroga, y que pronto se logre la mejor venta posible de las acciones del Estado.

¿SE CAE DUBAI?

Como mencionamos en el [Semanario N° 471](#), Dubai, uno de los siete emiratos que conforman los Emiratos Árabes Unidos, es en la actualidad una de las metrópolis más esplendorosas del mundo. Su impresionante desarrollo urbano -una combinación de estética, funcionalidad y comodidad- propició que la construcción se convirtiera en uno de los motores de su economía y que su mercado inmobiliario posea algunas de las propiedades más lujosas y caras globalmente.

Un pequeño y reciente ejemplo de esto es que, hace unos meses atrás, se inauguró en una de las tres islas artificiales en forma de palmera que se piensan construir, un lujoso hotel que demandó una inversión de US\$ 1,500 millones.

Sin embargo, este *boom* estaría, al parecer, llegando a su fin y con esto poniendo en peligro a toda la economía. Según *The Economist*, algunos banqueros, nerviosos por la crisis internacional, creen que los precios de las propiedades en Dubai podrían caer hasta un 80% durante el próximo año. De momento, se observa que los precios de algunos proyectos inmobiliarios se han reducido en un 40% desde el pasado setiembre, mientras que las acciones de empresas del rubro han perdido el 80% de su valor desde junio.

A esta situación, que por sí sola genera una gran preocupación sobre el futuro de la economía, se suma la enorme deuda del gobierno y de las empresas estatales: nada menos que unos US\$ 80,000 millones, que equivalen a un 148% del PBI. Es cierto que el país posee más que suficientes activos para cubrir estas deudas (unos US\$ 90,000 millones de acuerdo con cifras de *The Daily Star*); no obstante, la caída de los sectores inmobiliario y bursátil reducirá el valor de dichos activos, lo que pone a Dubai en aprietos.

En las últimas décadas, Dubai ha demostrado ser un ejemplo a seguir debido a su planificación y visión del futuro. No cabe duda de que el desplome de su mercado de bienes raíces mucho tiene que ver con la irracionalidad (o banalidad) de algunos de los precios de los inmuebles y con el hecho de que al ser bienes de lujo son lo primero que se deja de demandar en épocas de crisis. Sin embargo, estamos seguros de que, como en otras ocasiones, se tomarán las medidas necesarias para sobrellevar el embate y para que Dubai no pierda el brillo. Mientras tanto, el resto de emiratos miran cautelosos y preocupados por el efecto contagio.

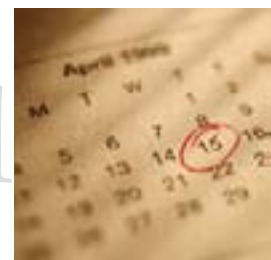


Grupo Interbank ahora en China

Que tus productos lleguen más fácil y rápido a China.
Nueva Oficina Comercial en Shanghai.
www.ifhperu.com



regresar
página 1



¿La pelota no se mancha?

No muchos recuerdan el día en que el fútbol pasó de ser un simple espectáculo a ser una industria que generaba ingresos exorbitantes -no solo monetarios sino también intangibles- a los distintos dueños de clubes del continente europeo. El caso más saltante es el de Silvio Berlusconi. Enrichido con el sector construcción, luego con los medios televisivos, vio en el fútbol una plataforma extraordinaria para movilizar masas. Adquirió el A.C. Milán y, con él, una plataforma social que simboliza su propio éxito empresarial, lo cual representó una pieza clave en la creación de una fuerza política y en su ascenso como primer ministro de Italia.

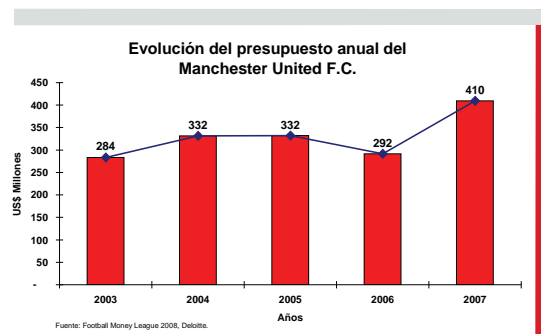
PARTE DE ESTE JUEGO...

Pese al afán de muchos empresarios, quienes utilizaron al fútbol en un sentido político y social, no contaron con la coyuntura económico financiera por la que atravesaría el mundo hacia el último trimestre del 2008. Así, la crisis, luego de azotar al sector financiero, presentó impactos en el sector real, los cuáles están generando diversos cambios en la estructura de la industria del fútbol, que se alimenta del patrocinio y la compra de derechos de explotación comercial.

Según el informe *Football Money League 2008*, elaborado por Deloitte, las fuentes de ingresos de los 20 clubes más poderosos del mundo se basan en: derechos de transmisión, patrocinio y venta de taquilla (p.e., en el caso del Real Madrid C.F. la distribución de sus ingresos es a razón del 39% en patrocinio, 38% en derechos de transmisión y 23% en venta de taquilla, sobre un presupuesto de US\$ 456 millones en la temporada 2006/2007). Es por ello que, bajo el escenario de restricción del crédito en países desarrollados como Europa, ante la ausencia de liquidez, la reacción automática de los directores ejecutivos de las grandes firmas iría por el lado de suspender los presupuestos de marketing, patrocinio y publicidad.

Evidencias del impacto de la crisis financiera en el fútbol se pueden apreciar en la *Premier League*, en donde clubes como el Manchester United F.C. (último campeón de Europa) está sufriendo la embestida de los bancos británicos, necesitados de liquidez, quienes buscan un comprador para el club debido a que el actual dueño Malcolm Glazer no consigue pagar el crédito que pidió para adquirir el club en el 2005 (el valor de la operación fue de US\$ 1,500 millones).

Bajo el escenario financiero actual existen clubes que peligran más que otros; ellos son los que cotizan en bolsa, aquellos que son propiedad de empresas inmobiliarias y constructoras, o aquellos cuyos patrocinadores están en quiebra. Nuevamente, está el caso del Manchester, cuyas camisetas están patrocinadas por la aseguradora norteamericana AIG, compañía que tuvo que ser rescatada por la Reserva Federal de los EE.UU. (US\$ 85,000 millones); así como el del Newcastle United F.C., patrocinado por el banco hipotecario Northern Rock, nacionalizado por el gobierno británico; o el West Ham United F.C., que podría desligarse de hasta ocho jugadores del club tras la quiebra de su patrocinador, la compañía de viajes XL Holidays; mientras que en la Bolsa de Londres ocho clubes británicos han visto caer sus acciones. Esto llevaría a pensar en que llegó la hora de ahorrar, recortar gastos, ajustar a los futbolistas, puesto que el pago de sus honorarios es el mayor gasto en el que incurren los clubes.



TIEMPO EXTRA

Hacia los próximos meses o bien para el inicio de la temporada 2009/2010, se espera que los clubes realicen un recorte presupuestal dado el escenario financiero por el cuál está atravesando el mundo y los choques que este les ha traído en los últimos meses. Para Peter Kenyon, director ejecutivo del Chelsea, se avecina un reacomodo del mercado que traerá consigo la disminución de fichajes, bonificaciones y salarios de las principales estrellas del fútbol mundial, lo cual generará el "nuevo orden de los negocios del fútbol".

Si los clubes de la *Premier League* están repensando la estructura económico financiera del negocio llamado fútbol, ¿no sería sensato pensar en la posibilidad de aprovechar esta crisis para hacer las reformas pertinentes en el fútbol peruano?, ¿acaso el fútbol peruano está "blindado"?



regresar
página 1



DB 2009: pagando impuestos (I)

Empresas en el 90% de países incluidos en las *Enterprise Surveys* del Banco Mundial ubican a los impuestos y su administración entre los cinco principales obstáculos para hacer negocios. Según el Doing Business (DB) 2009, las empresas prefieren tasas bajas aplicadas de una manera sencilla, y si son tasas altas esperan buenos servicios a cambio. Es evidente que, de lo contrario, se genera un incentivo a la informalidad (¿quién va a pagar considerables sumas para no ver el retorno de su “inversión”?). A propósito, el DB cita un estudio que determina que impuestos elevados se relacionan con menos inversión privada (un aumento del 10% en la tasa corporativa efectiva reduciría el ratio de inversión sobre PBI en 2 puntos porcentuales), menos empresas formales per cápita y tasas más bajas de apertura de nuevas firmas. Veamos cuál es la metodología del DB para esta área.

En este aspecto, el reporte evalúa la carga en términos de número de pagos, tiempo y costo de los impuestos y contribuciones obligatorias que una empresa mediana debe pagar o retener en un año. Entre los tributos considerados figuran el impuesto a la renta, las contribuciones sociales e impuestos laborales pagados por el empleador, impuestos a la propiedad, a la transferencia de la misma, a los dividendos, a las ganancias de capital, a las transacciones financieras, vehículos, etc.

Para poder comparar economías, se asumen ciertos supuestos. Por ejemplo, la empresa es de responsabilidad limitada y de propiedad enteramente nacional; comenzó a operar en la ciudad más poblada del país el 1 de enero del 2006, cuando adquirió todos sus activos y contrató a todos sus trabajadores; y posee un capital inicial equivalente a 102 veces el ingreso per cápita a fines del 2006. Asimismo, se asume que tiene 60 empleados, todos nacionales, y que produce y vende al por menor macetas de cerámica y no exporta ni importa mercancías. Tampoco comercia con productos sujetos a regímenes tributarios especiales ni está sujeta a incentivos a la inversión u otros beneficios, a excepción de los relacionados con la antigüedad o el tamaño de la empresa. También se asume que tiene una facturación equivalente a 1,050 veces el ingreso per cápita, presenta pérdidas el primer año, un margen de utilidad antes de impuestos del 20%, y al final del segundo año reparte entre sus socios el 50% de sus utilidades como dividendos. Estos son solo algunos de los detallados supuestos que establece el DB sobre la empresa “modelo”.

En cuanto a los impuestos, se registran los pagados o retenidos en el segundo año (ejercicio 2007 en el DB 2009). El número de pagos (número de gravámenes por la frecuencia de pago o retención) incluye los anticipados. Asimismo, el DB incluye en su análisis el método de pago (si es en línea, por ejemplo) y los pagos por impuestos al consumo (a las ventas o al valor agregado), pues son parte de la carga administrativa derivada de las obligaciones fiscales de la empresa. Si en un país se permiten declaraciones electrónicas completas y la mayoría de empresas medianas las emplean, se registra un solo pago anual por ese tributo aunque se haya realizado más veces. También se cuenta un solo pago en el caso de impuestos cobrados por terceros (a los combustibles, por ejemplo), así como en el caso de tributos que se paguen conjuntamente con un mismo formulario (cada trámite conjunto equivale a un pago).

En lo referente al tiempo, este es contabilizado en horas por año y abarca los periodos necesarios para preparar (recopilación de información para calcular el monto, el tiempo para mantener libros de contabilidad separados con fines tributarios si excede el trabajo contable habitual), presentar (tiempo para completar formularios y realizar todos los cálculos) y pagar o retener (tiempo para el pago en línea o en la agencia; en este último caso se incluyen demoras por la espera) tres clases principales de impuestos (a los ingresos, a las ventas o al valor agregado, y los laborales).

AHÍ ESTÁ EL DETALLE...

Finalmente, el DB presenta una tasa de impuesto total que refleja todos los impuestos y contribuciones que la empresa debe pagar en el segundo año, como porcentaje de los beneficios comerciales. Se suman los montos a pagar tras contabilizar deducciones y exenciones, excluyendo los retenidos (como el IGV) pero que no paga la empresa. En este cálculo se tienen cinco clases de tributo o contribución: a las ganancias, al empleo (incluso los destinados a fondos de pensiones privados), a las propiedades, a la facturación y otros como las tasas municipales y a los combustibles. Para terminar de darnos una idea de lo detallada que es esta metodología, vale decir que, al explicar en qué consisten los beneficios comerciales, incluso define el método de depreciación. Adicionalmente, el DB indica que su metodología es coherente con el cálculo de impuesto total de PricewaterhouseCoopers. La próxima semana veremos aterrizar en la realidad todos estos supuestos.



¿Buscas soluciones para crecer en tus negocios controlando riesgos?

Agregamos valor a la información desarrollando las mejores soluciones para acciones de marketing, adquisición de clientes, administración de cartera y gestión de cobranzas.

Infocorp. más que información soluciones

Teléfono: 415 0300
info@infocorp.com.pe
www.equifax.com.pe

EQUIFAX
PERU

regresar
página 1



Vacunando a la economía

Por fin el gobierno peruano, en concordancia con la evolución de la crisis económica internacional y con las medidas para sobre-llevarla adoptadas en otros países (ver [Semanario N° 500](#)), anunció el pasado 8 de diciembre los lineamientos de lo que sería la primera etapa de su plan de contingencia. “Mantener el crecimiento económico, el empleo y la reducción de la pobreza”, son sus principales objetivos.

MÁS VALE PREVENIR QUE LAMENTAR

Ante la magnitud de la crisis, probablemente la peor desde la Gran Depresión (ver [Semanario N° 495](#)), no se podía esperar que una economía pequeña y conectada a los mercados mundiales como la del Perú estuviera totalmente inmune o “blindada”, como se dijo optimistamente reiteradas veces.

Primero que nada, hay que tener en cuenta que nuestras exportaciones, que representan alrededor del 25% del PBI y han sido uno de los motores del crecimiento económico de los últimos años, están siendo afectadas por el debilitamiento de la demanda externa y por la caída de los precios internacionales de los *commodities*. Esto, a su vez, repercutirá en los ingresos estatales futuros a través de una menor recaudación por impuesto a la renta (en noviembre cayó un 15%), sobre todo en el caso de las empresas mineras que, además, otorgan cuantiosos desembolsos por concepto de canon.

La crisis también nos afecta por medio del cierre de líneas de crédito del exterior y por el encarecimiento de este (también en el mercado local). Asimismo, puede influir negativamente en las decisiones de inversión, nacionales y extranjeras (algo que ya se está viendo), debido al pesimismo en las perspectivas futuras. Eventualmente, todos estos factores podrían confluir para frenar el dinamismo de nuestra demanda interna y, por ende, el de la economía en su totalidad.

Por esta razón, y a pesar de que nuestra realidad económica dista mucho de este nefasto escenario, fue muy acertada la decisión del gobierno de anunciar un plan anticrisis que transmita confianza y mantenga la calma: dos elementos fundamentales para continuar con el buen desempeño económico que llevamos. Ahora lo importante será ejecutarlo.

POR EL CAMINO CORRECTO

Concretamente, el paquete propuesto se enfoca en sostener el dinamismo de la demanda interna a través de un estímulo fiscal; de acuerdo con el MEF, el gasto público se elevaría hasta S/. 18,000 millones durante el 2009. Para ello, se han asignado S/. 10,032 millones adicionales a los S/. 72,355 millones del presupuesto público del próximo año (ver distribución en el cuadro). Asimismo, por si esto no fuera suficiente, se cuenta con acceso a líneas de crédito contingentes por US\$ 9,250 millones.

La construcción, enfocada particularmente en el desarrollo de viviendas y saneamiento, será uno de los pilares del plan y captará el 31% de los recursos asignados. Dado que esta actividad demanda insumos de otras industrias y es intensiva en mano de obra, es importante para que la demanda interna continúe expandiéndose. De otro lado, un 50% del estímulo se destinará a proyectos de inversión, siendo el Fondo de Promoción a la Inversión Pública Regional y Local (FONIPREL) uno de los más beneficiados. Esto último resulta oportuno porque incentiva a una mayor inversión en infraestructura de calidad y descentralizada. El desarrollo de infraestructura comercial (puertos, aeropuertos, carreteras, etc.) debe ser una prioridad. Aquí hay que destacar la reciente publicación del reglamento de Asociaciones Público-Privadas; es cierto que hay puntos que se deben mejorar, pero es un avance.

Por último, también se están destinando recursos para apoyar a las MYPE y al sector exportador, aunque en este punto lo mejor que puede (y debería) hacer el Estado es erradicar de una vez por todas las trabas burocráticas que tanto limitan nuestra competitividad y constituyen una barrera a la formalización. En este sentido, es elemental flexibilizar el mercado laboral (ver [Semanario N° 491](#)).

Todas estas medidas fiscales se sumarían a las que ya viene tomando el BCRP desde hace algunos meses con el fin de conservar la normal fluidez del crédito y contrarrestar la volatilidad cambiaria producto de la turbulencia financiera: reducción de encajes bancarios (la semana pasada lo hizo nuevamente), extensión del plazo de financiamiento vía operaciones Repos desde un día hasta un año, subastas de operaciones *swap*, inclusión de nuevos participantes de las operaciones de reporte, venta de moneda extranjera, etc.

No hay razón para perder la confianza en el Perú; todo lo contrario. Eso sí, estos tiempos de crisis son ideales para hacer las reformas que nos faltan. Aprovechémoslos.

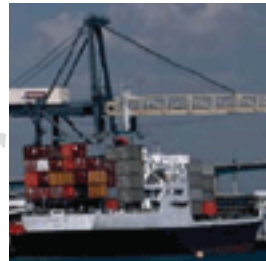
Medidas fiscales del plan anticrisis		
	Miliones S/	% del PBI
Total*	10,032	2.43%
Mantener actividad constructora	3,120	0.77%
Acceso a crédito hipotecario		
Mi Vivienda, Mi Hogar y Tecto Propio	1,000	0.25%
Bonos familiares	720	0.18%
COFICASA	900	0.22%
Mi Barrio	300	0.07%
Agua para todos	200	0.05%
Apoyo a MYPE y sector exportador	1,360	0.34%
Exportadores no tradicionales	900	0.22%
Fondo Garantía Empresarial	300	0.07%
Compras directas (uniformes escolares y zapatos)	150	0.04%
Reducción de protección negativa	10	0.00%
Inversiones adicionales al presupuesto 2009	5,002	1.23%
Contratación de inversiones	1,500	0.37%
24 proyectos con financiamiento externo	548	0.14%
42 proyectos ejecución adelantada	460	0.11%
FONIPREL II más aumento y asignación 2008	2,294	0.57%
Rehabilitación de infraestructura básica en salud y educación	200	0.05%
Programas sociales y apoyo a trabajadores	550	0.14%
Aumento a programas sociales	450	0.11%
Apoyo a trabajadores en sectores/áreas afectadas	100	0.02%

*Círculo estimado de las medidas fiscales que serán cubiertas principalmente por recursos ajenos.

Fuente: MEF.



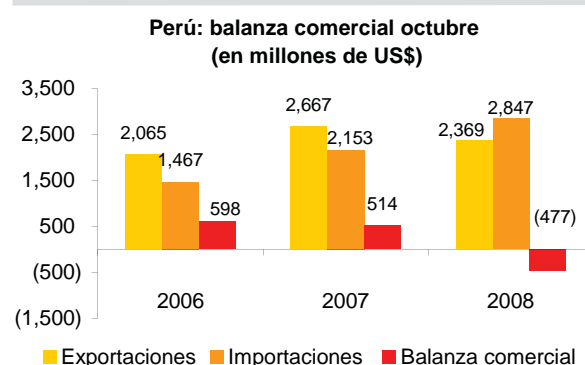
regresar
página 1



Importaciones no se detienen, pero se desaceleran...

En octubre las importaciones aumentaron un 32% respecto del mismo mes del año anterior. Este crecimiento, junto con la caída de las exportaciones (-11%), ocasionó que en dicho mes la balanza comercial presentara un déficit de US\$ 477 millones, aunque entre enero y octubre se ha acumulado un superávit de US\$ 1,196 millones. Hay que resaltar que este crecimiento, si bien es importante, es menor al registrado en el mes de setiembre (+60%). Las compras del exterior alcanzaron los US\$ 2,847 millones, acumulando en lo que va del año US\$ 25,915 millones. Este monto es un 54% mayor al acumulado entre enero y octubre del 2007.

El 50% del crecimiento en dicho periodo fue explicado por la importación de bienes intermedios, mientras que los bienes de capital y de consumo explicaron el 37% y el 13%, respectivamente. Entre enero y octubre, el rubro que más se importó fue bienes intermedios, con US\$ 13,496 millones (52% del total, presentando un crecimiento del 51%). Dentro de esta categoría, fueron los combustibles los que mostraron el mayor incremento (+64%), alcanzando los US\$ 5,102 millones. Las materias primas para la agricultura los siguieron con un crecimiento del 61%, pero su participación aún es reducida (7% de este rubro). Las compras de materias primas para la industria son las de mayor peso (US\$ 7,494 millones) y también presentaron un alto crecimiento (+43%). Sin embargo, analizando octubre por separado, vemos que las importaciones de bienes intermedios aumentaron a una tasa menor (+15%).



Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.

SE SIGUE CONSTRUYENDO EN EL PERÚ

La importación de bienes de capital llegó a US\$ 8,518 millones entre enero y octubre, monto un 65% mayor al registrado en el mismo periodo del 2007. A diferencia de los bienes intermedios, en octubre se mantuvo una tasa similar (+63%). En esta categoría, el rubro más dinámico fue materiales de construcción (+139%; US\$ 1,278 millones), lo cual se puede relacionar con el crecimiento del 26% en los créditos hipotecarios en octubre del 2008 respecto del mismo mes del 2007, según cifras de la SBS. En octubre este rubro se elevó en un 177%. No obstante, el principal grupo dentro de los bienes de capital es el destinado a la industria, con US\$ 5,301 millones, que representan el 62% del total de esta categoría. Este se incrementó en un 52% entre enero y octubre y en este último mes presentó una tasa parecida (+53%).

CRECEN IMPORTACIONES DE AUTOS NUEVOS

Por el lado de los bienes de consumo, entre enero y octubre se alcanzó un valor importado de US\$ 3,859 millones (+45%). De igual manera, en el mes de octubre se obtuvo un incremento del 41%. Cabe señalar que el 52% correspondió a bienes de consumo no duradero. Este aumento de los bienes de consumo podría reflejar el aún persistente crecimiento de los créditos de consumo, que fue del 30% en octubre del 2008 respecto del mismo mes del 2007, según la SBS. En esta categoría, destacan las compras de autos nuevos: entre enero y octubre las de automóviles ensamblados gasolineros con cilindrada entre 1,500 cc y 3,000 cc se elevaron en un 98%.

Finalmente, los productos más importados entre enero y octubre fueron los aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso (US\$ 3,205 millones), el aceite diésel 2 (US\$ 1,215 millones) y los teléfonos (US\$ 579 millones), presentando crecimientos del 39%, 154% y 28%, respectivamente. Estados Unidos, China y Brasil fueron los países de los que más se importó, con US\$ 4,908 millones (+70%), US\$ 3,409 millones (+72%) y US\$ 2,026 millones (+29%), respectivamente.

¿Buscas una computadora?

*computadoras *notebooks *servidores *póds *portés *software *servicio técnico

Av. Tomás Wariwá 2021 Higuera Central 271-0030 Fax: 271-0031
info@pcperformance.com.pe www.pcperformance.com.pe

PC Performance

regresar
página 1