



@comexperu

**APEC BUSINESS
TRAVEL CARD**

EDITORIAL
LAS "EMPRESAS" DEL ESTADO
HECHOS

- NO MINIMICEMOS LAS COSAS
- DICTADURA CAMBIARIA

ACTUALIDAD

- INDIA: OPORTUNIDAD PARA NUESTRAS LEGUMBRES
- PRODUCTOS QUE DESTACARON

ECONOMÍA
**MÉXICO Y PERÚ:
UNA SOCIEDAD ESTRATÉGICA**
COMERCIO EXTERIOR
**SUECIA Y NORUEGA: MERCADOS
POTENCIALES PARA NUESTROS
PESCADOS Y MARISCOS**

Llévate GRATIS PROTECTOR TOLVA

NAVARA 4x4

PRECIO MAQFIN: US\$ 29,490 S/. 78,149*

Incluye Bono Maqfin de US\$ 1,000 S/. 2,650

Carga lo que quieras llevar.

Nissan tiene una amplia gama de pick up capaces de sobrellevar cualquier tipo de terreno.

Nissan. Innovation That Excites.

BONO SÓLO PARA MAQFIN

*Precio con Bono US\$32,490 S/. 80,798. Precio con Bono US\$29,490 S/. 78,149. Nissan Navara D40-DC 123A, D40-DC 123B (Precio sin Bono US\$35,490 S/. 84,048) Precio con Bono US\$33,990 S/. 80,074 Nissan Navara D40-DC 125 (Precio sin Bono US\$37,490 S/. 85,072) Precio con Bono US\$35,990 S/. 82,070. *Promoción de Maqfin. Promoción válida para los modelos año de fabricación 2012 del 04 al 30 de abril de 2013. Stock. Si unidades.

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

Las “empresas” del Estado

Esta semana, distintas fuentes oficiales confirmaron (unas con más convicción que otras), la decisión del Gobierno del Perú de evaluar la compra de activos de la empresa española Repsol en el país, por intermedio de la empresa estatal Petroperú. Esta operación daría al Estado peruano actividades de refinación y una gran cuota del mercado local de distribución de combustibles, con un costo inicial aproximado de US\$ 2,000 millones. Igualmente, nos embarcaría a todos los peruanos en un proyecto que huele a populismo por todos lados pero que también ofrece un salvavidas –que no se entiende–, a Repsol, afectada gravemente por la reciente expropiación de sus activos en Argentina.

Más allá de esperar un análisis de costo-beneficio de la posible operación para sustentar su conveniencia, cabe recordar a “la madre del cordero”. La dictadura militar que gobernó el Perú de 1968 a 1980 estatizó gran parte de las empresas privadas de pesca, petróleo y minería. También, entre otras, las empresas de tabaco, sal, trigo, leche y harina de pescado; las empresas de comercialización de arroz, leche y agroquímicos; así como líneas aéreas. El efecto de la expropiación, gestión y, sobre todo, del control de precios en estos mercados, fue devastador para la economía de los peruanos.

En las dos últimas décadas esto cambió en el Perú, pero no terminó. Los peruanos aún mantienen con sus impuestos decenas de empresas estatales, incluida Petroperú, pero también Sedapal. Cuando una empresa privada registra pérdidas continuas, simplemente quiebra y cierra; pero, cuando las empresas estatales las registran, todos los peruanos cubrimos sus pérdidas con nuestros impuestos, y siguen operando y siguen perdiendo, y siguen operando y... ya todos lo sabemos.

Sin embargo, el Estado peruano sostiene también otras “empresas” en las que debe lograr objetivos. Tiene una gran empresa que sacar adelante: la de la seguridad, debiendo evitar que haya delitos y desorden en las calles y regiones del Perú. Otra, dedicada a dar la mejor educación posible a cada niño peruano que la necesite en todo el país. También, algunas dedicadas a dar atención de salud a los peruanos de menores ingresos, a dar agua a todos los ciudadanos, o a dar educación técnica o universitaria a quien no pueda solventar sus estudios superiores, entre otras grandes empresas en que sí debe embarcarse con decisión y convicción.

¿Cuánto hizo el Estado peruano en los últimos años para potenciar estas “empresas”? ¿Cuánto le exigimos nosotros al Estado, en presupuesto, simplificación de trámites, calidad de servicio y resultados a todas estas “empresas”? ¿Le sobran al Estado peruano US\$ 2,000 millones, que podrían servir para ejecutar proyectos de agua, educación, salud o seguridad? Antes de hacerse con las refinerías (chatarra), grifos u otra empresa comercial, el Gobierno debería siempre mostrar cuánto dejaría de invertir en estas otras empresas –de agua, salud, seguridad y educación– por tomar tamaña decisión.



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
Roger Velásquez Cotrina
Estefanía Campoblanco Calvo
Walter Carrillo Díaz
Diego Bohórquez Morote

Corrección
Angel 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

MAESTRÍA EN GESTIÓN DE
NEGOCIOS GLOBALES

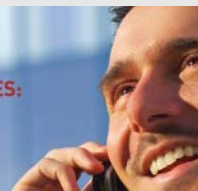
competitividad responsable
NO ES PARA TODOS, ES PARA TI

Entre los 3
mejores de
Latinoamérica



Opción a un
Máster Europeo
en Negocios
Internacionales por la
Universidad Promperu
Fabra de España

INICIO DE CLASES:
6 DE JUNIO



volver al índice



NO MINIMICEMOS LAS COSAS

Del 23 al 25 de abril últimos, el Perú estuvo en los ojos del mundo. Lima fue sede del Foro Económico Mundial sobre América Latina. Este evento reunió a las principales autoridades económicas de la región, quienes discutieron sobre diversos temas ligados al desarrollo individual y en conjunto de los países participantes bajo el lema: “Generando crecimiento, fortaleciendo sociedades”. Entre los asuntos que se abordaron estuvieron los recursos naturales, la contribución social del sector privado, la clase media, y sobre todo, la competitividad.

Nuestro país enfrenta una mejoría visible y real en temas de competitividad. Para comprobar esto basta con mirar el “Global Competitiveness Report 2012-2013”, donde Perú se sitúa en el puesto 61 en el ranking generalizado, habiendo escalado seis posiciones en relación al año anterior. No obstante, a pesar de esta mejoría basada en nuestras políticas de liberación e integración al mundo, y nuestra eficiencia en los mercados de bienes y financiero, aún quedan muchos aspectos por trabajar en la búsqueda de los más altos niveles de competitividad a nivel mundial.

El mismo estudio resalta como principales problemas del Perú la baja eficiencia gubernamental, la calidad de nuestra infraestructura de transporte y de educación, y la capacidad tecnológica. Asimismo, más allá de estas deficiencias estructurales, podemos mencionar algunas decisiones políticas que afectarán nuestra competitividad como país, en el mediano y largo plazo: el Decreto Legislativo N.º 1147, que transfiere funciones de APN a Dicapi (ver Semanario N.º 689); la intención del Gobierno de volver al Estado-empresario mediante la compra de la refinería Repsol; la gravísima demora en la ejecución de inversiones de gran envergadura y una serie de trabas burocráticas -como la ineficientemente aplicada Ley de Consulta Previa y su reglamento-. Estas, y otras más, son amenazas que atentan contra nuestra competitividad y no hacen más que poner en riesgo todo lo ya avanzado. ¡No minimicemos las cosas! Hoy el empresario está más informado que nunca y entiende que volver a los errores del pasado no es el camino de una gestión eficiente el Estado y, mucho menos, el camino a su desarrollo empresarial.

Esperemos que el Foro Económico Mundial sobre América Latina traiga avances en materia de desarrollo tanto para la región como para el Perú, en particular. Sigamos por la senda de crecimiento competitivo en la que estamos, sin minimizar los problemas y buscando soluciones a las deficiencias que actualmente se presentan, sobre todo en la gestión gubernamental.

DICTADURA CAMBIARIA

El pasado mes de marzo, a poco menos de un mes de las elecciones presidenciales, se llevó a cabo la primera Subasta de Divisas en Venezuela. El evento, a cargo de la Comisión de Administración de Divisas (Cadivi) y respaldado por el Órgano Superior para la Optimización del Sistema Cambiario, significó la repartición de un monto de US\$ 200 millones entre los mejores postores. Los “beneficiados”, alrededor de 383 empresas privadas, habrían pagado alrededor de 12.72 bolívares (Bs.) por dólar (más del doble del tipo de cambio oficial vigente) ¿Dónde se queda la gran diferencia que se paga para conseguir esas divisas? Cabe resaltar que las divisas subastadas fueron obtenidas enteramente de las ganancias petroleras, que representan el 45% del presupuesto estatal y el 12% del PBI venezolano.

El excesivo precio pagado para conseguir estas divisas por las empresas privadas de Venezuela se debe no solo a la escasez de la moneda estadounidense en Venezuela, sino a las limitaciones que fueron impuestas por la administración chavista para la obtención, venta y tenencia de esta en dicho país. El sistema consiste en que el Banco Central de Venezuela (BCV) juega tanto el rol de comprador como de vendedor único en el mercado de divisas. La venta de dólares, por ejemplo, se hace por medio de una liquidación, en base a las solicitudes (principalmente de importadores) que el Cadivi recibe. Para tener una idea de la situación, solo el año pasado se liquidó un monto de US\$ 33,154 millones al tipo de cambio vigente.

Si bien en los últimos meses se han implementado algunos cambios positivos en la administración cambiaria venezolana, el férreo control, sumado a un tipo de cambio fijo, ha traído consecuencias devastadoras al país, que presenta un nivel de inflación superior al 20%, más del 30% de venezolanos en la pobreza y una economía totalmente dependiente del precio internacional del petróleo.

Esta y otras acciones de política del gobierno venezolano chavista de los últimos años, definitivamente no son un ejemplo a imitar. Si algo por el estilo se aplicase en el Perú, causaría una fuga de capitales inmediata, la caída rotunda de nuestra actividad comercial internacional, y posiblemente la quiebra de muchas entidades financieras, entre otros efectos negativos. Desde esta tribuna siempre estaremos dispuestos a fomentar el equilibrio de mercado, la continua liberalización de la economía y la promoción de inversiones. Las cifras, en este caso de Venezuela, avalan nuestra posición. La restricciones al manejo y remesa de divisas solo empobrecen a los países que las aplican.



Acercamos culturas, acercamos negocios

Oficina de Representación Brasil - Sao Paulo

Entérate más AQUÍ



volver al índice

India: oportunidad para nuestras legumbres

Nuestro país mantiene un dinamismo considerable. En la actualidad somos la economía que encabeza el crecimiento en Sudamérica, únicamente superados por Panamá a nivel de América Latina. Además, estadísticas publicadas por el Fondo Monetario Internacional revelan que, en términos de poder adquisitivo, el salario promedio de los peruanos debería incrementarse en 5.7% este año –ascenso que supera el doble del crecimiento estimado para América Latina–, lo que provocaría a su vez un aumento neto de la capacidad de compra de 3.2%.

Detrás de estos resultados subyacen múltiples aspectos, entre ellos la gran apertura del comercio exterior que el Perú ha tenido en la última década, y que ha facilitado que nuestras exportaciones hoy representen el 25% de nuestro PBI, en contraste con el 11% en 2000. No obstante ello, estas no son ajenas al contexto internacional y se han reducido un 17.1% en enero de 2013, respecto al mismo mes en 2012, y un 17.8% en el mes de febrero. Para hacer frente a esta realidad, nada es más oportuno que diversificar los mercados a los que enviamos nuestros productos. Es tan simple como identificar países que sean destinos comerciales alternativos cuyas necesidades calcen con nuestra capacidad de darles abasto. Eso debe entenderse como una oportunidad impostergable que debe conllevar al fortalecimiento de las relaciones bilaterales con dichos países; y finalmente, concretarse en un tratado de libre comercio que permita optimizar los beneficios producto del intercambio. Por ejemplo: ¿cuándo iniciaremos las negociaciones de un TLC con la India?

UN MOTIVO MÁS PARA FIRMAR UN TLC

India posee una población que crece en 16 millones de personas cada año; sin embargo, este crecimiento poblacional no es acompañado al mismo ritmo por la producción de ciertos alimentos básicos que constituyen su dieta diaria, como las legumbres. Estas mantienen una posición estratégica en su cadena de suministro de alimentos, en tanto son vitales para lograr suficiente disponibilidad alimentaria; y del mismo modo son más asequibles que alimentos como la carne, el cordero o el pollo, al mismo tiempo que brindan niveles similares de proteínas y otros nutrientes. Esto conlleva a que el consumo anual de legumbres en la India supere los 21 millones de toneladas –30% del consumo mundial–, y sean el principal elemento en la dieta de cerca de 1.2 billones de indios; según indica *Dunia Treasures Corp.*

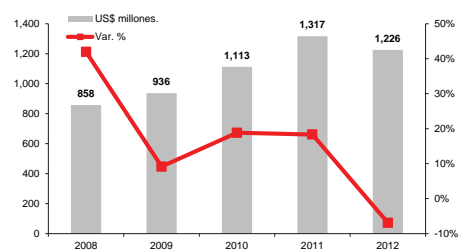
Un Tratado de Libre Comercio –que ya ha sido solicitado por India al Perú y que aún no tiene respuesta oficial– es una oportunidad trascendental para nuestro país que, de ser aprovechada correctamente, nos podría posicionar como suministrador líder de legumbres a la India. Las importaciones de legumbres de dicho país excederían nada menos que los 3 millones de toneladas métricas en 2013; mientras que nuestra participación dentro de estas, de mantenerse el ritmo actual, sería del 0%. En medio de esto cabe preguntarnos: ¿el Perú posee las condiciones necesarias para responder a una demanda de tal magnitud, que planea exceder en 8 millones de toneladas al crecimiento poblacional y al estancamiento de la producción interna en la India hacia el 2020? La respuesta es sí. Las legumbres son ideales para nuestras tierras de cultivo, en tanto son posibles 2 o 3 cosechas anualmente. La rentabilidad que se obtenga dependerá en gran medida de la variedad en la producción de legumbres que generemos, teniendo en cuenta que los garbanzos, las alverjas y el frijol negro encabezan las preferencias en la India. Asimismo, condiciones favorables para el libre intercambio que permiten la importación de forma ilimitada y libre de impuestos de legumbres en la India, facilitan su suministro.

En este contexto, del mismo modo que estaríamos fortaleciendo nuestro vínculo comercial con la India al suministrarle un producto vital en su dieta, podríamos apuntar a catalogarnos como un socio económico estratégico; además de reducir la pobreza a través de la generación de empleo en las comunidades campesinas vinculadas con estos cultivos y propiciar la transferencia de tecnología de la India –por ejemplo en el cultivo de algodón genéticamente mejorado y de alto rendimiento, y la industria de hilado– y la inversión en varios sectores.

No desaprovechemos las condiciones agrícolas y climáticas que favorecen la producción de múltiples alimentos básicos en nuestro país, más aún si ello no solo puede beneficiar nuestro sector agrícola, sino también a quienes no gozan de los mismos beneficios y de cuya necesidad se puede concretar un importante vínculo comercial.

Existe mercado para nuestras legumbres en la India. Existe una oportunidad para ampliar el mercado de nuestras exportaciones agrícolas. ¿Por qué no negociamos un TLC con la India?

Evolución de las exportaciones peruanas de frijoles frescos enero-diciembre (2008-2012)



Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.



almacenes



logística



warrants



depsa files

depsa
www.depsa.com.pe

volver al índice

Productos que destacaron

La inestabilidad económica que se vive en el mundo entero, a causa de la última crisis de EE.UU. y los problemas económicos desatados en la eurozona, vienen golpeando nuestras exportaciones. Pese a ello, aún existen algunos productos agrícolas que muestran un dinamismo favorable, como es el caso del banano fresco tipo *cavendish valery*.

La producción de este fruto es relativamente nueva para el Perú, ya que se inició a finales de los años noventa, cultivándose principalmente en la zona norte, en las regiones Lambayeque, Piura y Tumbes. Esto es prueba del error de quienes aseguran que el Perú solo puede ser exitoso cultivando y exportando sus especies nativas, pues se trata de una especie introducida recientemente y que hoy permite a agricultores peruanos capear algo del temporal económico mundial. A continuación, detallaremos la evolución que este cultivo ha presentado en los últimos años.

En cuanto a las exportaciones de banano, estas vienen registrando un buen desempeño. En los últimos siete años han crecido un 210%, llegando a exportar un monto de US\$ 82.2 millones en el 2012. Cabe resaltar que en el periodo enero-febrero de 2013 los envíos peruanos ascendieron a US\$ 15.2 millones, un 16% más que lo exportado en el mismo periodo del año anterior.

En los primeros dos meses de 2013, el principal destino de nuestras exportaciones de banano fueron los Países Bajos, con un monto de US\$ 8.6 millones, un 16% más que lo exportado en el mismo periodo del año pasado. Cabe resaltar que en dicho lapso de 2013 este país recibió un 57% del total de nuestros envíos al exterior. En segundo lugar se encuentra EE.UU., con US\$ 2.8 millones y un crecimiento del 33% respecto al periodo enero-febrero del año pasado. En tercer lugar está Bélgica, con un valor de US\$ 1.2 millones (+18%). En dicho periodo, las principales empresas exportadoras fueron Asociación de Pequeños Productores de Banano Orgánico de Samán y anexos, con un valor de US\$ 1.7 millones (-11%); Asociación de Pequeños Productores de Banano Orgánico de Querocotillo, con US\$ 1.3 millones (+6%), y Asociación de Bananeros Orgánicos Solidarios SQS, con US\$ 1 millón (+4%).

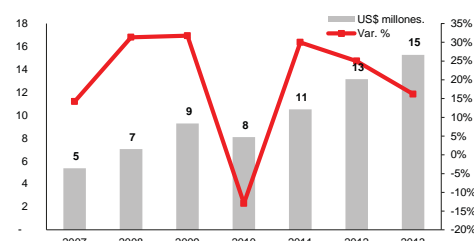
HOY, BRILLA CON MÁS FUERZA

La crisis financiera mundial también ha afectado los precios de los *commodities* y los ha vuelto mucho más volátiles de lo que eran, fluctuando hacia la baja en muchos casos. Hay periodos en los que los precios favorecen la comercialización del *commodity* en cuestión, y otros en los que estos contribuyen a disminuir su venta. La primera situación es la que observamos en las exportaciones de plata en bruto aleada, que han alcanzado la suma de US\$ 32.9 millones entre enero y febrero del 2013, lo que equivale a un crecimiento del 469.5% con respecto a lo exportado el año pasado. Y, del mismo modo, ha presentado un destacable, aunque irregular, crecimiento en este periodo entre los años 2009 y 2013, en los que creció a una tasa promedio anual del 72.3%.

Las empresas con mayor participación en las exportaciones de plata en bruto aleada son Compañía Minera Ares, con un monto de US\$ 17.6 millones; Compañía Minera Minasapampa, con US\$ 13.7 millones, y Sociedad Minera El Rosario de Belén, con US\$ 1.5 millones. Los principales países de destino de exportaciones de plata son EE.UU., con US\$ 17.6 millones, e Italia, con US\$ 15.3 millones.

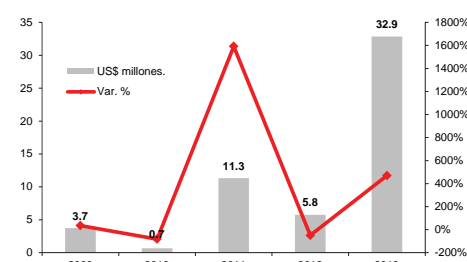
Esta alza en el valor de las exportaciones se debe, como ya comentamos, a la subida del precio de la plata, cuyo rendimiento positivo coloca a este activo a la cabeza del ranking de rentabilidad, frente a los principales índices de referencia de la inversión financiera. De este modo, al cierre del año pasado, la plata se revalorizó en un 18.4%, a comparación del oro (que solo ganó un 8.8%), el Standard & Poor's (S&P500) (+12%) y el ASX200 (+11%).

Exportaciones peruanas de banano
enero-febrero (2007-2013)



Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.

Exportaciones de plata en bruto aleada
(enero-febrero)



Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.



8, 9 Y 10 DE MAYO 2013
CAMPUS PUCP

¡RESERVA
TU STAND!

Contacto: ✉ eventos@peru2021.org ☎ 421-6900 Anexo: 210



◀ volver al índice



México y Perú: una sociedad estratégica

El marco del Octavo Foro Económico Mundial en Latinoamérica 2013, celebrado en nuestra capital, sirvió como punto de encuentro entre mandatarios y ejecutivos de alto rango para estrechar relaciones y concretar acuerdos de carácter comercial, económico y también turístico. Entre los países que participaron de este evento se encuentra México, que además es miembro de la Alianza del Pacífico, del Foro de Cooperación Económica del Asia Pacífico (APEC) y viene negociando el Acuerdo de la Asociación Transpacífico (TPP). Asimismo, la titular de la Secretaría de Turismo (Sectur) de México, Claudia Ruiz, se habría reunido con su par peruano, José Luis Silva, para fortalecer la cooperación en turismo con Perú, informó la entidad mexicana. Estos hechos revelan la buena relación entre las dos naciones y la importancia del país azteca como socio estratégico regional. A continuación revisaremos la evolución de las inversiones mexicanas en el Perú, así como las relaciones comerciales entre ambas naciones y la posibilidad de diversificar nuestra oferta transable.

UN ESPACIO DE POSIBILIDADES

El país del norte, con US\$ 477 millones, fue el décimo en registrar un mayor *stock* de aportes de capital en Perú durante 2012, según ProInversión. Detallando los sectores en los que más invierte México en el Perú, la *United Nations Commodity Trade Statistics Database* (UN Comtrade) indica que los principales son correos y telecomunicaciones (87.6% del total de la inversión azteca), seguido por explotación de minas y canteras (7%), y finalmente, intermediación financiera (3%).

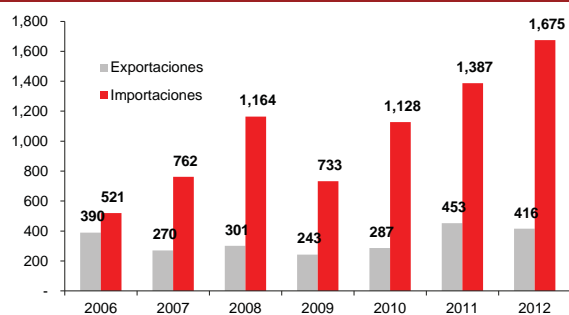
En el plano comercial, el Perú es un país netamente importador con respecto a México y la relación entre ambos ha registrado un buen dinamismo en el último quinquenio. Entre 2007 y 2012, las importaciones peruanas desde México crecieron a una tasa promedio anual del 17.1%, alcanzando un valor de US\$ 1,675 millones en el 2012 y un crecimiento del 21% con respecto al 2011. Este resultado fue impulsado por las importaciones de bienes de consumo duradero, como celulares (+34.9%), y bienes de capital, específicamente equipos de transporte (+50.5%).

Por su parte, las exportaciones crecieron a una tasa promedio anual del 9%, entre 2007 y 2012, registrando un valor de US\$ 416 millones en 2012; lo que refleja una caída del 8.1% con respecto al 2011, que se explica principalmente por el descenso en nuestros envíos de petróleo y derivados (-47%). Sin embargo, a pesar de esta disminución en nuestras ventas hacia México, nuestra oferta exportable se expandió de 809 partidas en 2011 a 874 en 2012. Asimismo, en el sector primario, los productos mineros, con ventas que ascendieron a US\$ 58 millones, reportaron un aumento del 14%. Por otra parte en el sector de productos manufacturados, los rubros que presentaron mayor dinamismo fueron el metal-mecánico, con US\$ 36 millones (+105%); el siderometalúrgico, con US\$ 11 millones (+56.8%); el textil, con US\$ 34.5 millones (+31.1%); y la minería no metálica, con US\$ 32 millones (+26.7%).

Como puede apreciarse, México es un país con el que tenemos complementariedad en diversas áreas. Es por eso que debemos aprovechar las sociedades que nos vinculan a él, como la Alianza del Pacífico, APEC y TPP. Tanto el Gobierno peruano como el mexicano deben consolidar la intención de ambos países de lograr que más del 90% de las líneas arancelarias queden liberadas, porque el acuerdo de libre comercio entre México y Perú tiene muy pocas en esta condición. Esto facilitaría nuestra inserción en el mercado azteca, así como una mayor integración de México con la red de tratados comerciales que el Perú ya tiene para exportar a varios continentes. Esto se debe traducir en acciones concretas que aceleren procesos de negociación estancados, pues son oportunidades de crecimiento que se pierden para ambas naciones.

Perú y México deben seguir trabajando en la promoción de las inversiones y del comercio bilateral. Ejemplos de estos esfuerzos son la aprobación del Acuerdo de Integración Comercial vigente desde febrero de 2012 y la concertación reciente de la libre movilidad de personas entre ambos países, gracias a la supresión del requisito de la visa de turismo.

Exportaciones e importaciones con México
(en US\$ millones)



Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.



¿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



volver al índice

Suecia y Noruega: mercados potenciales para nuestros pescados y mariscos

Suecia y Noruega son países cuyas poblaciones tienen uno de los mayores poderes de compra y estándares de vida en Europa. El primero cuenta con una economía fuertemente orientada al comercio exterior y es un gran importador de pescados y mariscos, siendo Noruega uno de sus principales proveedores. Éste último, si bien es un importante exportador de pescados y mariscos, posee según un estudio de Promperú, un mercado potencial y disponible para determinados productos, como truchas, conchas de abanico, caballas y langostinos.

Como se aprecia en el gráfico, las exportaciones peruanas de pescados y mariscos hacia Suecia y Noruega venían registrando un paulatino crecimiento hasta antes del estallido de la crisis internacional. Superada la incertidumbre económica mundial, se espera que el dinamismo exportador en estos productos retorne hacia su senda de expansión.

En Suecia, diversos comercializadores de pescados y mariscos perciben el aumento en el consumo de estos productos, ya sea procesados o preparados, lo cual ha elevado sus precios. Así, el estudio de Promperú menciona que la tendencia gira hacia el consumo de pescados y mariscos congelados, estacionalmente, alcanzando su punto álgido entre los meses de junio y setiembre. Respecto a Noruega, también se ha experimentado un dinamismo considerable en lo que respecta al consumo de pescados y una estabilidad en el consumo de mariscos, en los últimos cinco años. De acuerdo con el estudio, existe un descontento en los consumidores por la poca variedad de oferta con la que se cuenta actualmente, lo que podría ser una buena oportunidad para la introducción de productos pesqueros peruanos. Ambos países prefieren el consumo de pescado por ser una alternativa más barata y saludable que la carne.

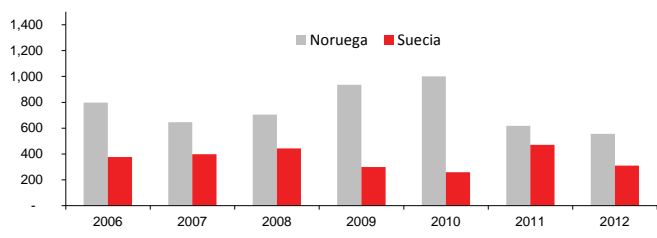
Por ello, destacamos la introducción de tres nuevas partidas a Suecia y Noruega. Respecto a Suecia, tenemos que en 2012 se exportó filetes de pescado congelados por un valor de US\$ 138,464, filetes de pescado fresco o refrigerado por US\$ 87,603 y salmónidos (una especie de trucha) por US\$ 45,227. Por su parte, hacia Noruega, las exportaciones de salmónidos alcanzaron un valor de US\$ 386,056, siendo el principal producto exportado del rubro. Las exportaciones de filetes de pescado congelados ocupan el segundo lugar con US\$ 125,021, seguidos de los filetes de pescados frescos o refrigerados con un valor de US\$ 28,286. Cabe resaltar que los pescados mayormente exportados hacia ambos países son truchas.

Para posicionar la diversidad de productos peruanos en estos países, es necesario cumplir diversos reglamentos de importación. La legislación sueca exige que todos los alimentos, incluyendo los pescados y mariscos, presenten una etiqueta bajo la cual se vende el producto, la lista de ingredientes en orden decreciente de peso, la fecha de duración mínima, condiciones especiales de conservación o uso, y el nombre del fabricante. También se debe mencionar los elementos nutricionales, lo que puede ser obligatorio en algunos productos.

Respecto a los requerimientos de Noruega, al ser miembro del Espacio Económico Europeo, esta aplica la reglamentación de la Unión Europea (de la que no es miembro) sobre normas alimentarias, especialmente en seguridad alimentaria, etiquetado y trazabilidad de la zona. La Autoridad Noruega de Seguridad Alimentaria es el organismo fundamental para la legislación de alimentos y su aplicación. La mayoría de las importaciones a Noruega están sujetas a aranceles, con excepción del pescado y los frutos exóticos, que ingresan sin pagarlos. Cabe mencionar que el pescado tiene ingreso gratuito a este mercado, para evitar que otros países cobren aranceles al pescado exportado por Noruega.

Para una adecuada entrada al mercado de pescados y mariscos, Promperú sugiere contactarse con los importadores suecos o noruegos a través de la feria de productos pesqueros de Bruselas (*European Seafood Exposition*), porque casi todos los importadores la tienen de referencia. Las oportunidades para la exportación de pescados y mariscos están a la vuelta de la esquina. Cuando “pase la tormenta”, los exportadores pesqueros peruanos podrían tener en Suecia y Noruega –que nos dan preferencias bajo los TLC UE-Perú y EFTA-Perú–, importantes plazas para colocar sus productos.

Exportaciones de pescados y mariscos hacia Noruega y Suecia (US\$ en miles)



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