



Contenido

Del 18 al 24 de febrero del 2013

	¡A PONERNOS LAS PILAS!	Editorial	2
	MEJORANDO LA COMPETITIVIDAD DEL ALGODÓN PERUANO <i>El Minag plantea un nuevo esquema de subsidios, más completo y de mayor incidencia en la competitividad de los agricultores.</i>	Hechos de Importancia	3
	EL POTENCIAL DEL COBRE <i>El Perú llegaría a producir 5 millones de toneladas métricas de cobre anuales en 2025. ¿De qué depende?</i>	Actualidad	4
	DESEMPEÑO DE LA INDUSTRIA TEXTIL EN 2012 <i>La industria textil es trascendental dentro de las estrategias de crecimiento de países en desarrollo.</i>	Economía	6
	UNA AMENAZA MÁS CONTRA EL COMERCIO EXTERIOR <i>La Asociación Fortaleza Transportista del Perú paralizaría las operaciones en el Muelle Norte. ¿Vamos a quedarnos de brazos cruzados?</i>	Comercio Exterior	7
	PRESUPUESTO POR RESULTADOS: ¿REALMENTE NOS ENFOCAMOS EN RESULTADOS? <i>A cuatro años de la puesta en marcha del presupuesto por resultados y teniendo en cuenta que este abarcará el 50% del presupuesto en el 2013, es necesario evaluar sus logros y reenfocar sus objetivos.</i>		
	CHINA: NUESTRO PRINCIPAL MERCADO <i>Más que importante para nuestros productos manufacturados.</i>		

SEMANARIOCOMEXPERU

Director

Eduardo Ferreyros Küppers

Co-editores

Rafael Zaczich 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

Tel.: 625 7700 Fax: 625 7701

Reg. Dep. Legal 15011699-0268

MURANO
La evolución de las SUV Crossover.





¡A ponernos las pilas!

En el Perú se está viviendo una etapa de auge económico importante, que es resultado de un manejo económico prudente y responsable. Pero la pregunta que todos debemos hacernos es ¿cómo podemos hacer para que este crecimiento sea sostenible a lo largo del tiempo? Debemos prestar especial atención a los principales problemas por los que atraviesa el país. Uno de ellos es el déficit en infraestructura, que ya supera los US\$ 60,000 millones, de los cuales casi US\$ 21,000 millones representan el déficit en infraestructura energética. La energía es el principal motor que mueve las crecientes industrias peruanas. ¿Cómo nos va en materia de energía?

En el último foro de COMEXPERU, "Energía y Desarrollo", surgieron ideas, entre otras, como que una de las contingencias más severas para el Sistema Eléctrico Interconectado Nacional es la indisponibilidad del gasoducto Camisea, que ocasionaría pérdidas en la oferta de generación eléctrica; o que los sectores de petróleo y electricidad requieren atención urgente, ya que las barreras administrativas están afectando el crecimiento de la inversión, especialmente en hidrocarburos, y si esto continúa no tendremos la energía necesaria para continuar creciendo.

Diversos expertos del sector energía concuerdan con que el Estado peruano no cuenta con una política energética de largo plazo y, lo que es peor aún, que se estaría frenando inversiones debido a una serie de trabas burocráticas, lo que pone en riesgo la oferta de energía a futuro.

Si hay un sector que es fundamental para el impulso de nuestra competitividad es el sector energía. De nada servirá abrir mercados, invertir en nuevas tecnologías para nuestra agricultura o desarrollar nuevos productos si no contamos con la dotación de energía sostenible hacia los próximos años. Urge la necesidad de promover rápidamente el desarrollo de proyectos que reduzcan la brecha de infraestructura energética. El Perú tiene espacio para seguir creciendo, pero sin la capacidad energética, podría pasar cualquier cosa. ¡A ponernos las pilas!

Eduardo Ferreyros
Gerente General
COMEXPERU



* Fuente: HSBC "El Mundo en el 2050"

En el futuro no quedarán mercados por emerger

En el 2050, 19 de las 30 mayores economías del mundo serán de países que actualmente se consideran "emergentes".*

En HSBC lo ayudamos a lograr nuevas conexiones en Perú y en el mundo para Comercio Exterior.

HSBC 
Banca Comercial

 regresar
página 1



MEJORANDO LA COMPETITIVIDAD DEL ALGODÓN PERUANO

De acuerdo con cifras lanzadas por las industrias del sector, las hectáreas sembradas de algodón en el Perú, en el mes de noviembre del año pasado, cayeron un 37% respecto al mismo mes del 2011. Más aún, estiman que para 2013 se sembrará un 30% menos que lo registrado el año pasado. Este resultado lo atribuyen al retiro de los subsidios otorgados por el Ministerio de Agricultura (Minag) a los agricultores. Además, afirman que dicha medida atenta contra la ventaja competitiva natural del sector textil en el extranjero. Es necesario preguntarse si este es el verdadero problema de la industria algodonera en Perú.

Como ya hemos discutido anteriormente (ver semanarios N° 661 y N° 663), las principales complicaciones que enfrenta el sector algodonero son la falta de infraestructura adecuada y de incentivos de mercado que impulsen aún más su potencial y eleven la competitividad del mismo; la escasa capacidad de los productores para negociar el precio de los productos ante los industriales; y la baja inversión en tecnología para la diversificación de las variedades de algodón producidas en el país. Solo por efecto de la Ley 29811, que prohíbe a los agricultores algodoneros usar variedades transgénicas de alto rendimiento -que sí usan nuestros competidores- y también, en la práctica, a los científicos desarrollar y probar las variedades mejoradas que estos agricultores necesitan, el Perú pierde cada día más competitividad textil internacional. ¿Evaluó el Congreso el impacto en la competitividad del algodonero peruano al aprobar esta norma?

La respuesta del Minag ante la posición de los industriales es bastante clara y tajante. Según sus cifras, se han transferido más de S/. 240 millones vía un subsidio de precio en los últimos tres años. Sin embargo, esta medida, indiscriminada y sin monitoreo, no ha tenido mayor impacto en el bienestar ni la competitividad de los agricultores algodoneros del Perú. Es por eso que, de manera acertada y en línea con los objetivos planteados desde esta tribuna, el Minag plantea un nuevo esquema de subsidios, más completo y centrado en proyectos de tecnificación de riego, defensas ribereñas, reemplazos de variedades (esperamos se incluyan las desarrolladas con biotecnología), asistencia técnica, acceso a mecanismos financieros y reforzamiento de la asociatividad.

Bajo este escenario, y saludando la actual gestión del Minag, es el momento preciso para que los sectores privado y público trabajen juntos por una mayor productividad del algodón peruano.

EL POTENCIAL DEL COBRE

El reconocido diario británico *Financial Times* sostuvo en un reciente informe que el Perú puede convertirse en una superpotencia mundial en producción de cobre, siempre que logre concretar la ejecución de los proyectos de inversión que tiene en cartera. Actualmente, según cifras del U.S. Geological Survey (USGS), el Perú se encuentra en el tercer lugar del mundo en producción de cobre, con 1.2 millones de toneladas (TM) en 2012, por debajo de China (1.3 millones de TM) y Chile (5.3 millones de TM). En niveles de reservas de dicho metal, el Perú, con sus 76 millones de TM, es superado solamente por Australia (86 millones de TM) y Chile (190 millones de TM).

Viendo estas cifras, surge la pregunta inevitablemente: ¿existe la posibilidad de superar a Chile y convertirnos en la superpotencia mundial en producción de cobre en un futuro? La respuesta es sí. Según el Ministerio de Energía y Minas, el Perú presenta nuevos proyectos y nuevas áreas de exploración, a diferencia de Chile, que posee un alto nivel de reservas, pero poca presencia de proyectos innovadores e interesantes. Asimismo, se estima que, en 2025, el Perú llegará a producir 5 millones de TM al año, de desarrollarse todas las inversiones planificadas (52 proyectos equivalentes a US\$ 53,000 millones) durante los próximos 10 años.

No obstante, el Perú enfrenta dos principales retos para alcanzar estos objetivos. El primero se centra en la excesiva burocracia para otorgar los permisos y licencias de funcionamiento y evaluar y dar aprobación para los distintos proyectos extractivos, pese a que en el último año se otorgaron 4,668 licencias mineras a 582 empresas. Estas trabas conllevan una paralización de las actividades, lo que se traduce en pérdidas a veces insostenibles para las empresas, que optan por irse del Perú, lo que resta ingresos fiscales, empleos y desarrollo regional. La segunda complicación está ligada al descontento que generan las actividades extractivas en las comunidades andinas. A diferencia de Chile, donde las áreas de producción del metal rojo se concentran en el desierto de Atacama, en el Perú se ubican algunas veces en zonas pobladas altoandinas, en donde el discurso político contra la minería que desinforma a la población tiene a veces eco.

Para solucionar los problemas mencionados, son necesarios la facilitación de procesos y otorgamiento de licencias, el mejoramiento en el acercamiento del Gobierno central a las comunidades afectadas, la reinstauración del principio de autoridad y de respeto a las instituciones; pero, sobre todo, la inversión en estrategias de comunicación y socialización con las poblaciones perjudicadas por parte de las empresas privadas. La minería, particularmente la cuprífera, es la columna vertebral de la economía peruana y no debe detenerse; sin embargo, como podemos ver, no todo está en manos del Estado.



Acercamos culturas, acercamos negocios

Oficina de Representación Brasil – Sao Paulo

Entérate más AQUÍ



regresar
página 1



Desempeño de la industria textil en 2012

Nuestro país viene registrando cifras de crecimiento envidiables, dado que incluso los pronósticos más desalentadores le conceden una capacidad de expansión de entre un 4% y un 5% para los próximos cinco años, cifra mayor al promedio de la región y a la mayoría de países comprendidos en esta, con excepción de Panamá. No obstante, la incertidumbre económica en los EE.UU. y la Unión Europea no puede ser ignorada, ni mucho menos los problemas intrínsecos de nuestra propia economía. Por ello, debemos fortalecer el desempeño de nuestros sectores productivos, de manera que estos no se vean afectados en gran medida por panoramas poco auspiciosos.

La industria textil ha demostrado ser un sector fundamental para el camino hacia el desarrollo de muchos países, entre ellos el Reino Unido, EE.UU. y China. Más aún, el *Overseas Development Institute* (ODI) atribuye esto a que en el corto plazo dicha industria provee de ingreso, trabajo y divisas; y en el largo plazo, otorga un crecimiento económico sostenido para el país que, de contar con un escenario base de políticas apropiadas e instituciones sólidas, facilita el efecto multiplicador del dinamismo en la industria textil. En un contexto cargado de denuncias por dumping y declaraciones que presumen, sin sustentarlos seriamente, daños a nuestra industria textil por efecto del comercio -y que, por ende, pueden afectar los mecanismos de promoción del comercio entre el Perú y países como China e India-, nada viene mejor que una evaluación del desempeño de nuestro sector textil exportador durante el año 2012. Es mejor, decidir observando los hechos y no por simples declaraciones sin sustento en la realidad.

UNA CIFRA VALE MÁS QUE MIL PALABRAS

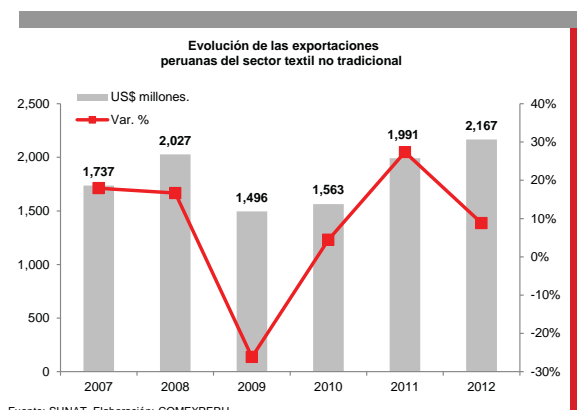
La industria textil en el Perú, como elemento trascendental en nuestra economía interna, ha demostrado un buen desempeño dentro de nuestras exportaciones. Según cifras de la Sunat, este sector no solo ha crecido a una tasa promedio anual del 3.2% entre 2007 y 2011, sino que en 2012 llegó a sumar un valor de US\$ 2,167 millones, lo que representó un 17% de las exportaciones manufacturadas, con un crecimiento del 9% respecto del año anterior.

Entre los principales destinos de exportación de textiles y confecciones, encontramos en primer lugar a Venezuela, con el 32% del total exportado, que se traduce en US\$ 702 millones y un aumento del 76% respecto al 2011. Le siguen Estados Unidos (US\$ 643 millones, -13%) y Brasil (US\$ 102, -1%), con el 30% y el 5% del total exportado, respectivamente. De manera adicional, Ecuador adquirió otro 5% de este, lo que refleja un incremento del 23% respecto de 2011, con un valor exportado de US\$ 99 millones.

Con estas cifras en mente, debemos comprender que la prohibición y la restricción no representan vías sólidas para potenciar ninguna industria, pues la solución no está fuera, sino dentro de nuestro país. Debemos apuntar a la competitividad a lo largo de toda la cadena productiva. Eso incluye permitirle a los algodóneros peruanos usar semilla de alto rendimiento, y a los científicos peruanos obtenerla con biotecnología y probarla -actividades ambas prohibidas hoy por la Ley 29811-. Del mismo modo, debemos buscar grandes mejoras en la infraestructura vial, de energía, portuaria, de telecomunicaciones y toda aquella que agilice el proceso de inserción de los agentes económicos dentro de la cadena de comercio exterior, dándoles la posibilidad de colocar sus productos en mercados más amplios y rentables, de lo cual el sector textil no está exento.

Prueba de lo anterior es la virtuosa evolución del emporio textil y de confección en nuestro país: Gamarra. De acuerdo con una reciente publicación de la revista *The Economist*, Gamarra alberga a más de 15,000 negocios individuales y factura entre US\$ 1,300 y US\$ 3,000 millones anuales. Estos negocios operan incluso bajo contrato de exportación con marcas internacionales tales como las muy reconocidas Lacoste y Hugo Boss.

Es evidente que el sector textil exportador peruano ha logrado insertarse en el mercado global luego de la decidida apertura comercial del Perú en la década de 2000. Es particularmente rescatable que su posicionamiento no se haya visto detenido en un contexto de incertidumbre internacional. Es momento entonces de dar prioridad a incentivos que generen una mayor competitividad de esta industria a través de medios como la inversión en tecnología y la facilitación de vías al comercio exterior, entendiendo como contraposición que cualquier traba a ello juega en contra de la competitividad de nuestra producción local en este rubro.



almacenes



logística



warrants



depsa files



www.depsa.com.pe

regresar
página 1



Una amenaza más contra el comercio exterior

El pasado 7 de febrero, la Asociación Fortaleza Transportista del Perú (FTP), le comunicó a la empresa APM Terminals, del Muelle Norte del Callao, mediante el oficio 1002-2013-FTP, su intención de “realizar una huelga” del 22 al 25 de febrero próximo, so pretexto de una supuesta imposición de APM a ellos para llevar cursos de capacitación, los cuales son calificados por los transportistas como “innecesarios y costosos”. Este grupo, muy conocido en el Callao, arguye que hay problemas en el servicio de balanzas por parte de APM, que les generan sobrecostos en términos de pérdidas de horas-hombre, horas-máquina y productividad. ¿Tiene lógica que, en un mundo tan competitivo como el de hoy, el trabajador proteste por ser inducido a capacitarse? Habría que preguntarnos cuál es el nivel de representatividad que tienen los señores de FTP, ya que la Unión Nacional de Transportistas (UNT) viene rechazando contundentemente la posición de la FTP. Si la mayoría de transportistas, representados en UNT, no tiene los problemas que FTP alega, ¿serán reales esos problemas? ¿Cuál es la verdadera intención del grupo que anuncia esta “huelga”?

HUELGA A PUNTA DE HUMO

Tal como señalamos en el [Semanario N° 684](#), la FTP venía evaluando la posibilidad de convocar a una huelga para el presente año, por los reclamos hacia APM respecto de los certificados de capacitación en seguridad para los conductores que circulan dentro de las instalaciones portuarias. Sostienen que estas capacitaciones se realizan por un acuerdo que tiene APM con la empresa BREZEA Consultores y favorece intereses personales.

Sin embargo, debemos dejar claro que los cursos y certificaciones necesarios para ser usuario del puerto son exigidos por la Autoridad Portuaria Nacional (APN) y no por APM. Además, solo uno de los cursos (HSSE, que consiste en Protección, Seguridad Industrial, Salud Ocupacional y Medio Ambiente) es solicitado por dicho operador portuario, mientras que los demás (Mercancías Peligrosas, Gestión de Mercancías Peligrosas, Seguridad Portuaria, Gestión de Seguridad Portuaria y PBIP) son cursos requeridos por la autoridad competente, como es la APN. Por si fuera poco, el curso HSSE, ha venido siendo ofrecido de manera gratuita y ya ha capacitado a 2,500 choferes.

Si bien es cierto que el curso es ahora ofrecido por la empresa BREZEA, este es aún se dicta de manera gratuita, previa coordinación con la empresa. Sobre este punto, sencillamente miente el grupo FTP, con el fin de desinformar al público y justificar actos que perjudicarían la actividad del terminal. De otro lado, debe aclararse que a pesar de que el servicio de balanzas viene generando congestión en horas pico en el terminal APM (como es natural, dado el rápido crecimiento del volumen de comercio del Perú), esta situación se solucionará con la implementación de dos nuevos sistemas de clase mundial en el terminal: el N4 (para contenedores) y el DBIS (para carga general). Se espera que este proceso, junto a los sistemas de última generación de reconocimiento óptico, que serán implementados en la fase uno de inversión del proyecto, eleven los estándares de servicio en las balanzas.

Toda medida de protesta que involucre el bloqueo ilegal de las vías de acceso al puerto (que es en sí un delito, sancionado hasta con ocho años cárcel según el artículo 283 del Código Penal) traería consecuencias desastrosas, no solo para las operaciones del mismo, sino para la distribución de la mercadería, lo que afectaría de manera directa a exportadores, importadores y consumidores peruanos. Tenemos entendido que más de una entidad gubernamental sabe de estas amenazas. No deben repetirse los hechos registrados hace unos años en el Callao, cuando los paros y bloqueos de pistas eran el pan de cada día, y la violencia contra la propiedad privada y pública, así como la afectación al comercio exterior y al servicio de transporte simplemente quedaron impunes. ¿Acaso se sentenció a los responsables de aquellos actos?

No se debe pasar por alto que un grupo privado como FTP promueva una “huelga” sin estar dispuesto al diálogo, y que su comportamiento sea extrañamente contrario del de los gremios más representativos de transportistas como la UNT, que sí dialogan y llegan a acuerdos. No podemos permitir que grupos que representan intereses privados, distintos a los gremios de transportistas debidamente acreditados, difundan información falsa e intenten desinformar al público, con el único propósito de manipular a los transportistas y conseguir sus propios fines: entorpecer las operaciones en el puerto para obtener ventajas por la fuerza. Es imperiosamente necesario que las autoridades competentes como el Ministerio del Interior, la Policía Nacional, El Ministerio Público, El Poder Judicial y el Gobierno Regional del Callao, entre otros, coordinen todas las acciones necesarias para prevenir las consecuencias que traería una paralización violentista en nuestro primer puerto. El Perú no debe admitir nunca más a los grupos privados que pretenden obtener ventajas en alguna actividad o situación, usando la fuerza o la violencia para ello, más aún si en sus actos cometen delitos. Esperamos la más firme acción del Estado peruano en este asunto.



DIPLOMADO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

Inicio: 25 de marzo

 **UPC**
ESCUELA DE POSTGRADO

 regresar
página 1



Presupuesto por resultados: ¿realmente se enfoca en resultados?

El objetivo principal de la priorización del gasto social y la inversión pública en el presupuesto por resultados (PpR) es reducir la pobreza, lo que va en línea con el propósito del actual Gobierno. Es por eso que, de acuerdo con la disposición final de la Ley N.º 29289, (vigente desde el 1 de enero de 2009), el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), a través de la Dirección Nacional del Presupuesto Público, y en coordinación con el ministerio respectivo en los casos que corresponda, ha formulado y suscrito, de forma progresiva, convenios de administración por resultados con entidades públicas. Si en la pasada lógica tradicional, el Congreso y el Poder Ejecutivo, internamente, debatían sobre las asignaciones presupuestarias en función de las instituciones; en la lógica del PpR, las negociaciones y asignaciones deben realizarse en función de los resultados, enfocados en contribuir a aumentar el bienestar ciudadano, identificando condiciones de interés que generen un cambio en la conducta o en el entorno del individuo.

Para lograr el objetivo fundamental de este nuevo paradigma en la elaboración presupuestal se debería cubrir los siguientes pilares: i) los programas sociales deben ser coherentes con las necesidades del país y tener objetivos claros que sean susceptibles de ser medidos con indicadores concretos y accesibles; ii) las intervenciones planteadas para alcanzar los objetivos deben seguir una lógica causal con respaldo técnico; iii) los sistemas de información deben permitir hacer seguimiento al gasto en relación con los objetivos y acciones sectoriales, con información confiable, en el menor tiempo posible y a costos razonables; y iv) cada entidad del Estado, al plantear sus objetivos institucionales, debe trazar una línea de base para ver qué tan lejos está de las metas, y luego cuantificar los recursos necesitan para llegar. Habiendo cumplido cuatro años de vigencia, ¿cuál es el rumbo que está tomando la aplicación del PpR? ¿Cuáles son y cómo se están midiendo los resultados?

MIDIENDO RESULTADOS, PERO ¿CUÁLES?

La pobreza monetaria en el Perú, según cifras oficiales, ha disminuido 14 puntos porcentuales desde el 2007, y ha cerrado el 2011 en un 27.8%. En ese mismo año, el Estado destinó S/. 2,726 millones para la lucha contra la pobreza, a través de esquemas como el Programa Articulado Nutricional (PAN), que buscaba alcanzar la meta de reducción de la desnutrición crónica de los niños menores de cinco años del 25% al 16%, en dicho año. Finalmente, la desnutrición crónica en dicha población objetivo se redujo a un 19.5%, pero no se reportó datos que atribuyan esa disminución a la implementación del PAN. Al igual que con este programa, las entidades públicas están fallando al plantear la correspondencia entre el presupuesto asignado y los resultados finales. Es decir, las entidades públicas especifican claramente los resultados inmediatos e intermedios (que miden el nivel de cobertura y avance físico, tales como “personas informadas” o “vacunas aplicadas”), pero no han sido capaces de crear los instrumentos e indicadores que asocien cada sol invertido con un determinado progreso en la calidad de vida del ciudadano. Este es el caso del PAN, específicamente con la disminución de la desnutrición crónica en los niños menores de cinco años, tal como se especifica en el [documento](#) de Definiciones Operacionales y Criterios de Programación 2013 del Ministerio de Salud (Minsa).

Del mismo modo, los sistemas de información, aparte de no cumplir cabalmente con el fin de hacer un seguimiento focalizado de los beneficiarios, no son elaborados con una frecuencia óptima. Para muestra un botón: en la última Encuesta Demográfica y de Salud Familiar (Endes) se realizó y procesó para el año 2011. Y, a raíz de ello, otro de los problemas que enfrenta el PpR es la inexistencia de mecanismos de salida de estos programas, es decir, dado que no se recoge la información pertinente sobre las necesidades del beneficiario, existen personas que, a pesar de haber salido de la pobreza, no son capaces de insertarse en el mercado y, por lo tanto, siguen participando de dichos programas, razón por la que la filtración no se debe necesariamente a nuevos beneficiarios que “no deberían estar ahí”. Si los programas de asistencia no logran identificar cuándo esta asistencia ha dejado de ser necesaria, o debe pasar a otro nivel o etapa, se convierten en programas de bonos sin objetivos específicos, y en rentas comunes de los ciudadanos incluidos en ellos.

Por ello, así como se desea profundizar en la inversión social (el titular del MEF, Luis Castilla, adelantó que el 50% del presupuesto 2013 estará sujeto a PpR). Del mismo modo, se debe emplear recursos en aplicar instrumentos de seguimiento, tales como la construcción de paneles encuesta para los beneficiarios, pues el proyecto de presupuesto contempla su evaluación y monitoreo, sobre los cuales se asignarán recursos en el siguiente año fiscal. Urge que las entidades gubernamentales definan y focalicen sus resultados, porque los más de S/. 54,000 millones en el PpR deben justificar su implementación en un aumento medible de la calidad de vida de los peruanos en situaciones más precarias de modo que estos, al insertarse en el mercado, contribuyan también a hacer de nuestra economía una de las más dinámicas de la región.



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

SUMMIT

DELFINES
HOTEL & CASINO

regresar
página 1



China: nuestro principal mercado

Ante la inestabilidad económica que se vive en el mundo entero, a raíz de la crisis en EE.UU. y los graves problemas económicos en la Comunidad Europea, el Estado peruano ha venido tomando una serie de medidas. Una de ellas ha sido expandir los lazos comerciales con diferentes países, donde resalta el Tratado de Libre Comercio Perú-China, país que destaca por tener un crecimiento del 7.8% y una inflación del 2.4% en el año 2012, además de contar con una población que representa más del 30% de la población mundial. Asimismo, el Fondo Monetario Internacional (FMI) estimó que, para el presente año, China crecería a una tasa del 8.2%.

Es importante resaltar las características de las zonas urbanas chinas, donde existen alrededor de 670 millones de habitantes, de los cuales 300 millones pertenecen a la clase media o alta. Se espera que para el 2020 la clase media aumente a 415 millones. Asimismo, los salarios crecieron a una importante tasa del 12% anual en los últimos seis años. Por otro lado, vale la pena mencionar que la tendencia actual en China es que el consumidor busque productos que ofrezcan calidad superior, lo cual significa una gran oportunidad para que las empresas peruanas brinden sus productos no tradicionales, incorporándoles un alto valor agregado.

En cuanto a nuestras exportaciones, desde la entrada en vigencia del TLC Perú-China, en el 2010, estas han alcanzado un mayor dinamismo y crecido a una tasa promedio anual del 19%, hasta alcanzar un valor de US\$ 7,784 millones en el 2012. En ese mismo año, nuestros envíos tradicionales representaron US\$ 7,456 millones, un 12.6% más que lo enviado en el 2011. Dichos envíos se concentraron en el sector minero y pesquero, con montos exportados de US\$ 6,539 millones y US\$ 915 millones, respectivamente.

En el caso de nuestros envíos no tradicionales, estos alcanzaron un monto de US\$ 327 millones, lo cual significó un crecimiento del 46% desde que entró en vigencia el TLC, en el 2010. Vale la pena resaltar que estas exportaciones significaron un 2.5% del total de exportaciones peruanas no tradicionales, por lo que existe una gran oportunidad de crecimiento para las exportaciones con mayor valor agregado y generadoras de empleo. Y pensar que hubo comentaristas que afirmaron que a Perú le sería imposible ingresar al mercado o atender los pedidos chinos. Una vez más, estaban equivocados en sus vaticinios.

SECTORES POR DESTACAR

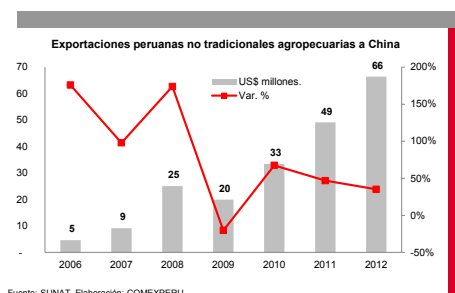
Es importante destacar al subsector agropecuario no tradicional, ya que en los últimos años ha mostrado un notable dinamismo en el mercado chino, al lograr un valor exportado de US\$ 66 millones en 2012, con un crecimiento promedio anual del 49% en los últimos cuatro años.

En cuanto a los productos que impulsaron el crecimiento de los envíos de este subsector en 2012, tenemos a las uvas frescas, con US\$ 29 millones y un crecimiento del 57% respecto a 2011; las algas, que registraron un valor exportado de US\$ 23 millones (no habiéndose exportado en el 2011), y la tara en polvo, con un monto exportado de US\$ 3.4 millones.

Asimismo, debemos resaltar la importancia de nuestros envíos en el subsector pesquero no tradicional, ya que estos representaron un 44% de las exportaciones manufacturadas a China. Este rubro viene presentando también una evolución muy favorable en los últimos cuatro años, con una tasa de crecimiento promedio anual del 45% y un valor exportado de US\$ 144 millones en el 2012.

Entre los principales productos que acompañaron el crecimiento del mencionado subsector, en el 2012, resaltaron los moluscos, jibias (sepias) y calamares, con un valor exportado de US\$ 110 millones; las demás jibias, globitos, calamares y potas, congeladas, secas, saladas o en salmuera, por US\$ 22 millones; y los demás pescados, excepto los hígados, huevas y lechas, con US\$ 2 millones.

China se ha convertido en el principal destino de nuestras exportaciones. Debemos aprovecharlo para introducir a este mercado con mucha más fuerza –y en un esfuerzo conjunto del sector privado y las entidades de promoción de exportaciones– nuestros productos manufacturados, cuya producción beneficia a la economía nacional, al generar más puestos de trabajo, mejores salarios, desarrollo tecnológico y descentralización de la actividad económica. Debemos seguir trabajando para que nuestra relación comercial se afiance aún más, y no ponerle trabas a un socio estratégico.



¿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