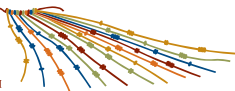




## Contenido

Del 06 al 12 de agosto del 2012

**CUMBRE DE PYME  
del APEC 2012**  
QUINTA EDICIÓN LIMA - PERÚ



	<b>OJO CON LO QUE SE DICE...</b>	<b>Editorial</b>	<b>2</b>
	<b>ALIANZA DEL PACÍFICO: SOCIOS DE RELEVANCIA</b> <i>El nuevo mecanismo de integración regional avanza con paso firme.</i>	<b>Hechos de Importancia</b>	
	<b>CRISIS EUROPEA</b> <i>Charla realizada en la Universidad del Pacífico mostró el difícil panorama que se vive en algunos países de la Unión Europea.</i>		<b>3</b>
	<b>EXPORTACIONES EN EL PRIMER SEMESTRE DEL AÑO</b> <i>Exportaciones no tradicionales crecieron un 12% en el primer semestre.</i>	<b>Actualidad</b>	
	<b>PRODUCTOS DESTACADOS</b> <i>Cada vez se envían más cortezas de limón a China, cerveza a Bolivia y la maca ya se encuentra en los cinco continentes.</i>		<b>4</b>
	<b>ENTENDIENDO A UNA MYPE</b> <i>Las peculiaridades del motor de crecimiento de nuestra economía.</i>	<b>Economía</b>	
	<b>EL PUERTO FRAGANTE</b> <i>Alrededor del 11% de las exportaciones peruanas de uvas frescas al exterior son enviadas a Hong Kong cada año.</i>	<b>Comercio Exterior</b>	<b>6</b>
			<b>7</b>

### SEMANARIO COMEXPERU

#### Director

Eduardo Ferreyros Küppers

#### Co-editores

Rafael Zacnich Nonalaya

Ricardo Paredes Castro

Promoción Comercial

Helga Scheuch Rabinovich

#### Equipo de Análisis

Jorge Acosta Calderón

Franklin Thompson Loyola

Francisco Cava Quintero

David Ospino Ibarra

Verónica Rey Susann

#### 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](mailto:semanario@comexperu.org.pe)

Tel.: 625 7700 Fax: 625 7701

Reg. Dep. Legal 15011699-0268

**MURANO**  
La evolución de las SUV Crossover.





## Ojo con lo que se dice...

El crecimiento económico resulta, en la práctica, una condición necesaria, aunque no suficiente, para lograr un desarrollo que amplíe las oportunidades de todos los ciudadanos. Asimismo, una mejor infraestructura física ayuda a aprovechar el crecimiento económico y transformarlo en desarrollo futuro, así como a reducir la desigualdad del ingreso... Nada de esto es novedad.

La infraestructura es uno de los principales puntos débiles para mejorar la competitividad de nuestro país. En el caso particular de los puertos, de acuerdo con el Índice Global de Competitividad 2011-2012, elaborado por el Foro Económico Mundial, ocupamos el puesto 98 de 142 economías en lo que respecta a la calidad de la infraestructura portuaria, mientras que Chile se ubica en la posición número 34.

Si bien es cierto que nuestro principal puerto está siendo modernizado con las inversiones de dos operadores de talla mundial, como son DP World y APM Terminals, aún queda un amplio camino por recorrer.

En estos días se anunció la modernización de los puertos de Ilo, Iquitos y Salaverry, los cuales vienen siendo "promocionados" desde inicios del 2009. En esta ocasión, la propuesta viene acompañada de una singular característica: "...esquema de Asociación Público Privada, una vez que el Gobierno lleve a cabo el fortalecimiento de Enapu...". ¿Qué implica el fortalecimiento? Aparentemente, todo pasaría por redimensionar la empresa estatal.

En reiteradas oportunidades hemos puesto de manifiesto la urgencia de impulsar la celeridad en el proceso de concesiones portuarias, que son vitales para reducir la brecha de infraestructura del sector y su impacto en la competitividad de nuestras exportaciones y la descentralización del crecimiento. Sin embargo, nos surge la duda respecto de cuánto tiempo tomará este fortalecimiento de Enapu, en qué consistirá y, finalmente, qué operador portuario de calidad internacional accederá a tener como socio (ya sea en su directorio o en las operaciones regulares) a una empresa estatal cuya gestión ha sido poco eficiente.

Esperamos que la actitud del Gobierno de retomar la marcha del proceso de modernización de puertos de nuestro litoral se mantenga y que escuche a los expertos del sector, para no lanzar procesos que serán poco atractivos para los operadores privados de primer nivel, con el fin de acomodar a una empresa que no se ha caracterizado por su eficiencia y buen desempeño en todos estos años. Persistir en ello, sería un gran freno al desarrollo de la infraestructura portuaria y la competitividad del país.

Mención aparte, felicitamos el acertado nombramiento de Javier Illescas para dirigir Proinversión.

*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



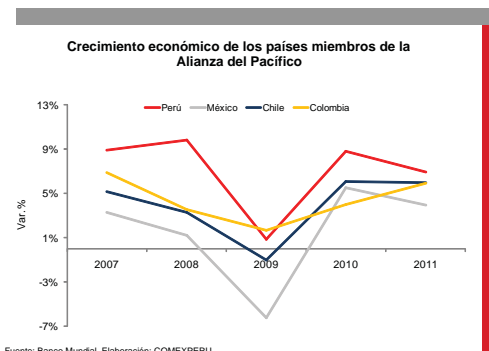
### ALIANZA DEL PACÍFICO: SOCIOS DE RELEVANCIA

El pasado 27 de julio, en la Ciudad de México, se celebró una Reunión de Ministros de la Alianza del Pacífico, agrupación que involucra a México, Colombia, Perú y Chile. En dicha reunión, los países involucrados acordaron continuar con el avance de la desgravación arancelaria y la facilitación del tránsito migratorio y aduanero, todo ello con el objetivo de alcanzar la liberalización de la circulación de bienes, servicios, capitales y personas entre los países miembros.

Asimismo, es importante resaltar que entre los proyectos de cooperación que se busca poner en marcha, encontramos uno sobre movilidad académica (dotación de becas para estudiantes y docentes), la elaboración de una red de investigación científica referida al cambio climático y la realización de estudios para promover una mayor interconexión física entre los miembros.

De acuerdo con medios "charrúas", Uruguay se sumaría como país observador junto con Panamá y Costa Rica. Asimismo, se afirma que ante las restricciones comerciales que viene imponiendo Argentina, mirar a la Alianza del Pacífico significa una buena opción dada la apertura y buenas prácticas comerciales que viene realizando. ¿Queremos mellar esta correcta imagen con restricciones comerciales como la que se está "cocinando" en nuestro país (ver Semanarios N° 669 y N° 670)?

Recordemos que la Alianza del Pacífico es un mecanismo de articulación política y económica que tiene entre sus aspiraciones convertirse en "el proceso de integración más importante de América Latina". De igual manera, es importante resaltar el desempeño económico de los países que la integran. Tal como se aprecia en el gráfico, luego de los efectos de la crisis internacional, los países miembros vienen mostrando un desempeño notable, con el Perú a la cabeza. Entre otros datos, según el Banco Mundial, los países integrantes suman alrededor de US\$ 1.9 billones de PBI, lo cual representaría un 34% de todo el PBI de América Latina.



### CRISIS EUROPEA

En el marco del 90 aniversario del Banco Central de Reserva del Perú, se realizó la charla: "The Euro Crisis: past, present and future", a cargo del profesor emérito de la London School of Economics, Charles Goodhart. La conferencia, dictada en la Universidad del Pacífico, abarcó un extenso análisis acerca de la situación económica de la zona euro.

Para empezar, se realizó una comparación de los sistemas bancarios de Arizona (EE.UU.), Letonia y España. Respecto al primero, se explicó que, al poseer tanto bancos locales como externos, una desaceleración económica no afectaría al sistema bancario, dado que se tendría el respaldo de las zonas externas. Un escenario similar se observa en Letonia, donde los bancos son tanto locales como internacionales. No obstante, en España, donde "las papas queman" actualmente, los bancos son en su mayoría locales con inversiones concentradas en la misma economía. Este escenario ha llevado a que, ante la desaceleración económica y la debilidad del Gobierno, los bancos empiecen a mostrar un desempeño desfavorable.

Más adelante, se abarcó el tema de la sostenibilidad de la deuda. En primer lugar, se mencionó que el Tratado de Maastricht (a través del cual se originó la Unión Europea) fue creado sin tomar en cuenta el objetivo de sostenibilidad y solo se centró en el déficit presupuestal, con la finalidad de incluir en el bloque a países más desarrollados. Por otro lado, explicó que, en la medida que se posea un correcto crecimiento económico, se podrá sostener cierto nivel de deuda y menores tasas de interés. Esto sucede en Reino Unido, donde el déficit fiscal es de un 8% y, sin embargo, al poseer una tasa de interés un 2% menor a su tasa de crecimiento, su deuda se puede considerar sostenible.

Entre otros puntos, el expositor sostuvo que las inyecciones de liquidez en la zona euro no han solucionado los problemas, sino que han hecho que se posterguen acciones que podrían ayudar realmente a aliviar más el escenario. Para finalizar, respecto al caso de Grecia, señaló que los sucesos sobre este país se pueden considerar peores que los efectos de la Gran Depresión, pues, como resaltó, desde inicios de la crisis su PBI se ha contraído un 20%.

En esta época, en la que diversas economías aún no muestran señales de recuperación definitiva, debemos continuar con nuestra política de apertura comercial y diversificación de los destinos. En el caso contrario, si generamos trabas y restricciones, nuestra economía podría sufrir graves consecuencias.



**Acercamos culturas, acercamos negocios**

Oficina de Representación Brasil - Sao Paulo

Entérate más AQUÍ



regresar  
página 1



## Exportaciones en el primer semestre del año

La incertidumbre económica que se vive en la Unión Europea y los EE.UU. ha golpeado ligeramente nuestros envíos al exterior en lo que va del año. En el primer semestre de 2012, las exportaciones alcanzaron un monto de US\$ 21,806 millones, lo que evidencia una reducción del 0.03%, respecto al mismo periodo del año anterior. Cabe resaltar que esta caída se debe principalmente a que las exportaciones del mes de junio se redujeron un 15% respecto al mismo mes del año pasado, y sumaron US\$ 3,575 millones. Entre los principales destinos están China, con un valor de US\$ 3,557 millones (+6%); Suiza, con US\$ 2,659 millones (+6%); EE.UU., con US\$ 2,657 millones (-7%); Canadá, con US\$ 1,654 millones (-17%); Japón, con US\$ 1392 millones (+21%); y Chile, con US\$ 1,115 millones (+11%).

### EXPORTACIONES TRADICIONALES CAYERON

En el primer semestre del año, las exportaciones tradicionales (las cuales incluyen al gas natural)<sup>1</sup> ascendieron a US\$ 16,598 millones, lo que implica una caída del 3.3%, respecto al mismo periodo del año pasado. Las exportaciones mineras, que representan un 75% de los envíos de este sector, registraron una caída del 5.6%, al alcanzar un valor de US\$ 12,503 millones, lo cual se debe a menores envíos de cobre refinado (US\$ 1,117 millones, -24%) y zinc refinado (US\$ 136 millones, -22%). Por su parte, el sector agrícola también registró un desempeño negativo, con un monto exportado de US\$ 294 millones, lo cual representó una caída del 10%; mientras que el sector petróleo y derivados se incrementó en un 5.6%, y alcanzó un valor de US\$ 2,593 millones. Asimismo, el sector pesquero tradicional exportó US\$ 1,209 millones (+6.3%).

En el mes de junio, las exportaciones tradicionales alcanzaron un monto de US\$ 2,676 millones, lo que significó una caída del 22% respecto al mismo mes del año anterior. Este resultado se debió, principalmente, a una disminución en las exportaciones mineras, las cuales registraron un valor de US\$ 1,927 millones (-20%). Por su parte, el sector agrícola registró envíos por US\$ 80 millones, un 42% menos respecto a junio del 2011.

### SECTOR NO TRADICIONAL AL ALZA

Pese al resultado de las exportaciones tradicionales, las no tradicionales han mostrado un notable desempeño, al alcanzar un valor de US\$ 5,207 millones, con un incremento del 12%. El sector agropecuario creció un 11%, hasta alcanzar un valor de US\$ 1,340 millones. La expansión de este sector se debe a los mayores envíos de productos como uvas frescas (US\$ 118 millones; +24%); espárragos, frescos o refrigerados (US\$ 117 millones; +13%); aguacates (paltas), frescas o secas (US\$ 85 millones; +17%); y leche evaporada sin azúcar (US\$ 58 millones; +40%).

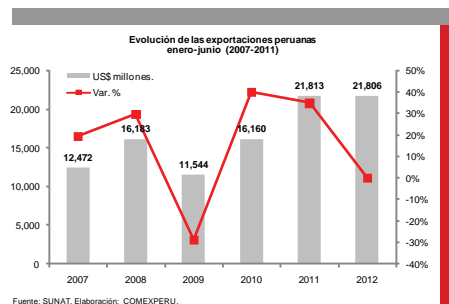
Por su parte, el sector textil alcanzó un buen desempeño en el primer semestre del año, con un valor exportado de US\$ 1,012 millones, un 15% más que lo exportado en el mismo periodo del año pasado. Entre los productos que destacan se encuentran los demás *t-shirts* de algodón, para hombres o mujeres (US\$ 119 millones; +38%); los tejidos y fieltros sin fin o con dispositivos de unión (US\$ 32 millones; +100%) y las demás camisas, blusas de punto de algodón, para mujeres o niñas (US\$ 31 millones; +64%).

Cabe resaltar el dinamismo de las exportaciones del sector minería no metálica, las cuales se incrementaron un 64%, con un valor de US\$ 345 millones. Entre los principales productos destacan los fosfatos de calcio naturales (US\$ 200 millones; +120%); los coques y semicoques de hulla (US\$ 13 millones; +100%); y el vidrio de seguridad contrachapado para automóviles, aeronaves, barcos u otros (US\$ 9 millones; +19%).

En el mes de junio, las exportaciones manufacturadas se incrementaron un 13% con respecto a junio del 2011, y alcanzaron un valor de US\$ 899 millones. Entre los sectores con mayor crecimiento se encuentran el agropecuario, con un aumento del 26%, y la minería no metálica, con un crecimiento del 98%, con montos de US\$ 251 millones y US\$ 74 millones, respectivamente.

Según el BCRP, la caída de las exportaciones tradicionales se debe, principalmente, al desplome de los precios del zinc y el cobre, consecuencia de la menor demanda de China y la incertidumbre mundial. En cuanto a los envíos no tradicionales, estos muestran un desarrollo favorable, lo que es claramente positivo para la economía, ya que generan un mayor valor agregado a nuestras exportaciones, brindan más puestos de trabajo con mejores salarios e incentivan las mejoras tecnológicas. Por ello, el Gobierno debe seguir apoyando a este sector mediante una mayor apertura comercial con nuevos países.

<sup>1</sup> Según la Sunat, el gas natural está clasificado en el sector de manufacturas como un químico. Sin embargo, el BCRP lo clasifica dentro del sector primario, como parte de petróleo y derivados, ya que lo considera un *commodity*. En este caso, hemos tomado la clasificación del BCRP.



almacenes



logística



warrants



depsa files



www.depsa.com.pe

regresar  
página 1





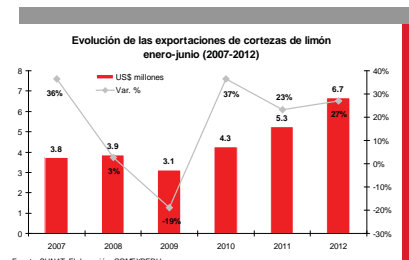
## Productos destacados

En el mes de junio, las exportaciones totales continuaron mostrando la tendencia decreciente de los últimos tres meses, producto de la crisis que se vive a nivel internacional. Sin embargo, se debe resaltar que esta caída es consecuencia de la gran disminución de envíos de productos tradicionales por los menores precios de estos en los mercados internacionales. Sin embargo, los productos no tradicionales continúan mostrando un dinamismo notable a pesar de este ambiente. A continuación, analizaremos el resultado de las exportaciones peruanas de limones, maca y cerveza de malta, productos del sector agropecuario.

### CORTEZAS DE LIMÓN PARA EL MUNDO

Las exportaciones de cortezas de limón se han mostrado dinámicas durante los últimos años al crecer a una tasa promedio anual del 15% entre el 2006 y 2011. También vale la pena resaltar que durante todo el 2011 tuvo un considerable desempeño al expandirse un 38% y alcanzar un valor de US\$ 6.8 millones. Durante el primer semestre del año, este producto sigue teniendo un buen desempeño (al igual que el sector no tradicional) al expandirse un 27% y sumar un valor de US\$ 6.7 millones. Respecto a la producción de limones, podemos mencionar que se ha incrementado un 16% en los primeros cinco meses del año, según el Minag.

Entre los principales destinos de este producto se encuentran Alemania, con un valor de US\$ 2.5 millones (+55%); Dinamarca, con US\$ 1.4 millones (-37%), y China, con US\$ 1.1 millones (+88%). El incremento en este último caso puede ser explicado por el TLC, el cual está generando una desgravación del arancel aplicado a este producto. Entre las principales empresas que exportan cortezas de limón se encuentran Agromar Industrial, por un valor de US\$ 2.5 millones (+19%); Limones Piuranos, por US\$ 2.4 millones (+74%); y Agroindustrias AIB, por US\$ 1 millón (+10%).

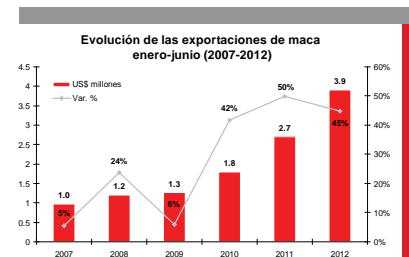


Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.

### MACA PERÚ

La maca es un producto que ha mostrado una continua expansión en los últimos años, al crecer a una tasa promedio anual del 28% entre los años 2006-2011, y alcanzar un valor de US\$ 6.2 millones el año pasado. Otra muestra acerca del buen desempeño de este producto es que durante todo el 2009, año de la crisis financiera internacional, se expandió un 23%. En el primer semestre del 2012, el buen desempeño ha continuado, ya que ha alcanzado un valor de US\$ 3.9 millones, lo cual significa un incremento del 45% respecto al mismo periodo del año pasado.

Entre los principales destinos de este producto se encuentran EE.UU., con un valor de US\$ 2.3 millones (+72%); Japón, con US\$ 0.4 millones (+165%), y Alemania, con US\$ 0.2 millones (+31%). Sin embargo, debemos resaltar otros destinos como Australia y Sudáfrica, lo cual significa que la maca peruana ya se exporta a los cinco continentes. Entre las principales empresas que exportan este producto se encuentran Koech, con un valor de US\$ 562,460 (+61%); Natural Perú, con US\$ 541,730 (+49%); y Ecoandino, con US\$ 505,110 (+27%).

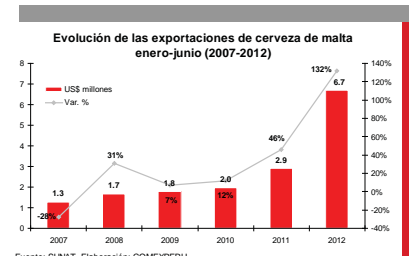


Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.

### CERVEZA POTENTE

La cerveza de malta es un producto que se ha mostrado al alza durante los últimos años, al crecer a una tasa promedio anual del 18% entre los años 2006 y 2011. Sin embargo, se debe resaltar que desde el 2011 este producto ha empezado a mostrar una considerable expansión al alcanzar un valor de US\$ 8.3 millones (+103%). Durante el primer semestre del año, este considerable crecimiento se ha mantenido al alcanzar un valor de US\$ 6.7 millones (+132%).

Esta expansión se debe al incremento que han tenido los envíos de cerveza de malta hacia Bolivia, que alcanzaron un valor de US\$ 3.7 millones, más de 30 veces el monto exportado en el mismo periodo del 2011. Otros destinos destacados son Chile, con un valor de US\$ 1.2 millones (+33%), y Estados Unidos, con US\$ 0.7 millones (+37%). La principal empresa que exporta este producto es Unión de Cervecerías Peruanas Backus & Johnston, con un valor de US\$ 6.4 millones (+151%).



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 PERÚ**



## Entendiendo a una MYPE

En la edición Nº 669 del Semanario COMEXPERU, se mostró cómo el desarrollo de las MYPE favorece a la economía mediante la explicación de ciertos rasgos de este tipo de negocios. No obstante, aún falta mucho por comentar. Es necesario investigar sobre su estructura organizacional, para poder entender su funcionamiento y así identificar sus fortalezas y debilidades.

Según cifras de la Encuesta Nacional de Hogares (ENAHOG) del INEI, en el 2011 se registraron alrededor de 6.19 millones de micro y pequeñas empresas, de las cuales un 73% se encuentra en zonas urbanas, mientras que un 27% están localizadas en las regiones Lima y Callao (1.7 millones de establecimientos). La antigüedad promedio de una MYPE es de siete años, pero cabe señalar que su actividad no es continua, ya que solamente operan durante nueve meses del año en promedio. Asimismo, cuentan con un promedio de dos trabajadores como fuerza de trabajo, quienes son en su mayoría familiares del dueño (75% de los casos en el 2011).

### LAS RAZONES QUE LOS LLEVARON A INICIAR

Por otro lado, al analizar las razones que llevaron a iniciar el negocio, resalta un 49.3% que lo hizo por necesidades económicas. Es aún más llamativo el hecho de que dicha cifra haya aumentado significativamente desde el 2007, ya que en ese año se obtuvo una proporción del 37.5%. Entre otras circunstancias que llevaron a fundar una MYPE se encuentran la búsqueda de mayores ingresos (24%), el deseo de ser independiente (14%), el fracaso en la búsqueda de un trabajo asalariado (5.7%) y la continuidad de la tradición familiar (3.5%).

### GIRO DEL NEGOCIO

En cuanto al giro del negocio, en el 2007, un 43.5% de las micro y pequeñas empresas se dedicaban a servicios, mientras que en el 2011 el valor aumentó a un 50.3%. Esto evidencia la primacía de este sector, seguido por comercio, con un 36.7%, y manufactura, con un 18%. De igual manera, los ingresos obtenidos por cada una de estas actividades han sido de S/. 1,474, S/. 3,193 y S/. 1,707 en promedio, respectivamente. Por otro lado, el costo total mensual promedio en mano de obra es de S/. 199, mientras que la ganancia neta de la MYPE es de S/. 742, aproximadamente. Es importante mencionar que este último valor ha aumentado considerablemente respecto de años pasados, ya que fue de S/. 566 en el 2007.

### CENTRO DE TRABAJO

En cuanto a la naturaleza del local en que se labora, se puede apreciar que un 33.3% de los negocios se desarrollan dentro de la vivienda de alguno de los dueños. Además, un 60% de los locales de las MYPE son propios, un 18.8% son alquilados y un 14.7% son prestados. Por su parte, son reducidos los servicios básicos con los que cuentan estos establecimientos: solo el 60.8% tienen electricidad; el 25.2%, agua potable; y el 13%, desagüe. No obstante, la mayor carencia que tienen las micro y pequeñas empresas se relacionan con las herramientas de comunicación, debido a que solamente un 5.3% tienen telefonía fija y un 3.6% poseen el servicio de Internet.

### REGISTROS PÚBLICOS

Ahora bien, del total de las MYPE, un 88% no están registradas en la Sunarp, ya sea como personas naturales o jurídicas, porcentaje que se ha mantenido durante los últimos cinco años. Lo anterior llama la atención sobremanera porque, como se ha mostrado, claramente ha habido un aumento significativo en las ganancias de los empresarios, pero ello no se ha reflejado en un deseo de buscar la formalidad. Más aún, un 71.7% no lleva ningún tipo de registro de sus ventas, lo que a su vez es muestra de su poco dominio y conocimiento de su negocio, y de su poco interés en acceder a fuentes de financiamiento formales que los ayuden a crecer o, finalmente, pagar impuestos eventualmente. Es imperativo identificar las razones de esta situación para lograr revertirla.

### PROBLEMÁTICA

Entre los principales problemas se encuentran el largo y tedioso lapso que toma lograr la anhelada formalización, la dificultad para acceder al crédito, la complejidad del proceso administrativo y la falta de cultura organizacional dentro de los empresarios.

Si bien se creía hace algunos meses que todas estas dificultades se solucionarían por medio de la modificación de la Ley de MYPE, COMEXPERU concuerda con la ministra de la Producción que una legislación no solucionará el problema, sino que es necesario hacerlo por medio de un plan integral de desarrollo. De igual manera, se espera que se tomen verdaderas acciones para combatir esta situación, luego de que fuera incluida en el mensaje de 28 de julio, en el cual se planteaba la importancia de la formalización para lograr el desarrollo y lo clave que es la MYPE para sostener la diversificación productiva.



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

SUMMIT

DELFINES  
\*\*\*\*\* HOTEL & CASINO

regresar  
página 1



## El puerto fragante

En la edición anterior del Semanario COMEXPERU, a manera de incluir un destino más en la agenda de apertura comercial, analizamos nuestra relación comercial y económica con Vietnam, el cual podría volverse un destino interesante para nuestras inversiones, dado que los peruanos están invirtiendo cada vez más en el exterior. Asimismo, resultaría interesante, ya que permitiría mayor fluidez en el intercambio de productos.

A continuación, analizaremos un destino que despierta nuestra atención por los valores exportados, particularmente para nuestras exportaciones no tradicionales, y que debería tener un importante sitio en la estrategia de promoción de las exportaciones, turismo y atracción de inversiones.

Entre las principales características que hacen atractivo a Hong Kong destacan:

- Según el Banco Mundial, en el 2011 registró un PBI de US\$ 243,665 millones.
- Posee una economía enérgica, ya que registró una tasa promedio de crecimiento anual del 5.2% entre los años 2007 y 2011.
- Se caracteriza por tener un dinámico intercambio comercial: en el 2010, sus exportaciones de bienes y servicios representaron el 223% de su PBI y sus importaciones, el 217%.
- El poder adquisitivo de esta nación crece constantemente, ya que el PBI per cápita entre los años 2007 y 2011 subió a una tasa promedio de crecimiento anual del 5%, y pasó de US\$ 34,044 a US\$ 37,352.
- Ocupa el segundo puesto de 183 en el *ranking* Doing Business del Banco Mundial.

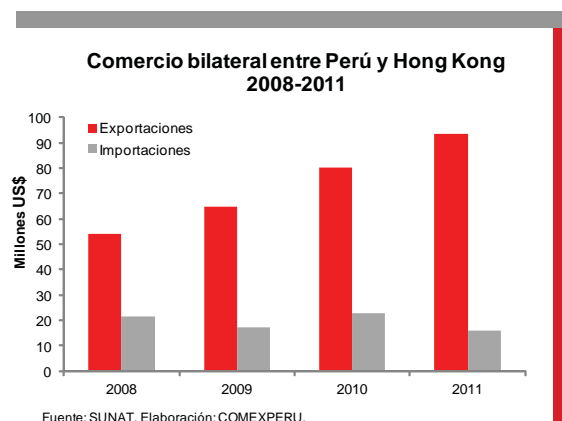
### EXPORTACIONES NO TRADICIONALES AUMENTARON UN 17%

De enero a junio de 2012, las exportaciones hacia Hong Kong registraron un valor de US\$ 57 millones, con un incremento del 17% entre los años 2011 y 2012. En lo que se refiere a las exportaciones no tradicionales, estas constituyen el 91% de los envíos totales (+11%), con un valor de US\$ 52 millones. El 9% restante lo conforman las exportaciones tradicionales, con un valor de US\$ 5 millones (+96%).

Entre los principales sectores que componen las exportaciones no tradicionales destacan el agropecuario, pesquero y textil, los cuales representan el 57%, 15% y 11% de los envíos, respectivamente. Cabe resaltar que, dentro del sector agropecuario, las uvas frescas representan un 54% del total exportado, con un valor de US\$ 31 millones, es decir, representan el 11% del total de exportaciones peruanas de uvas frescas al exterior. Por otro lado, entre enero-junio 2011 y 2012, las exportaciones del sector Piel y cueros aumentaron un 97%, y sumaron un valor de US\$ 1.4 millones. Asimismo, los envíos del sector Químico aumentaron un 91%, hasta alcanzar un valor de US\$ 736,182.

En lo que respecta a las importaciones, en el 2011, registraron un valor de US\$ 16 millones. Del total importado, un 41.6% fueron bienes de capital; un 28.7%, bienes de consumo; y un 29.7%, bienes intermedios. En lo que se refiere al periodo enero-junio de 2012, entre los principales productos importados se encuentran los tubos flexibles para una presión igual o superior a 27,6 MPA, por un valor de US\$ 1 millón (+102%), con lo cual representan un 10% del total importado; y los demás libros, folletos e impresos similares excepto en hojas sueltas, por un valor de US\$ 600,000 (+50%) y que constituyen un 6% del total.

Resulta interesante mantener buenas relaciones comerciales con este socio, en vista de permitir una mayor fluidez en el intercambio de productos y la atracción de inversiones. Asimismo, puede volverse un destino interesante para las nuestras, dado que los peruanos están invirtiendo cada vez más en el exterior. Debemos aprovechar la oportunidad de mejorar nuestras relaciones con esta economía, miembro del APEC.



**¿Buscas una computadora?**

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

Av. Tomás Marsano 2801 Higuera Central: 271-0630 Fax: 271-0631  
info@pcperformance.com.pe www.pcperformance.com.pe

**PC Performance**