



Contenido

Del 08 al 14 de agosto del 2011

	COMENZÓ DESAFINANDO	Editorial	2
	OTRA VEZ CON LO MISMO <i>Se vuelve a solicitar una injustificada salvaguardia a los hilados de la India que favorecerá a unos pocos a costa de la confección, industria que da trabajo a miles como las PYME de Gamarra.</i> AUMENTO DE LA DEUDA EN EE.UU.: A LO HECHO, TECHO <i>Mediante la aprobación del aumento del techo de la deuda, EE.UU. nos da una lección de que el balance fiscal debe ser una prioridad en cualquier economía.</i>	Hechos de Importancia	3
	OPORTUNIDAD PARA ESTAR ONLINE <i>Por Miguel Cabello.</i>	Actualidad	4
	LA INCERTIDUMBRE AHORA ES PRESIDENCIAL <i>El pasado 28 de julio se realizó el primer discurso presidencial, que marcaría la pauta del Gobierno para los próximos cinco años, pero dejó muchas dudas.</i>	Economía	5
	COREA DEL SUR: NUESTRO NUEVO SOCIO PREFERENCIAL <i>Destacamos la importancia del TLC entre Perú y Corea del Sur, el cual recientemente entró en vigencia.</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

Alonso Otárola Moore

Manuel Morales Rodríguez

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.: 422-5784 Fax: 422-5942

Reg. Dep. Legal 15011699-0268





Comenzó desafinando

Idealmente, un presidente debiera tener habilidades de director de orquesta: no solo haber estudiado música, dominar el piano y leer varios pentagramas simultáneamente; sino también ser capaz de manejar un equipo de gente talentosa y hasta genial, muchas veces difícil, inspirada, con mejor arte en el manejo de un instrumento en particular. Y debe dirigir ese equipo para que el efecto sea armónico ante los demás. Los problemas se ventilan y resuelven durante las prácticas, y el público nunca debe enterarse de que los hubo. Durante la función, aparentemente y a los ojos de quien no conoce de música, el director parece incluso una presencia innecesaria: se limita a agitar una varita. Pero, aunque en ese momento no toca ningún instrumento, un director sabe exactamente cómo debe sonar cada uno y cuándo deben escucharse.

Digamos que, con esos parámetros, nuestro presidente dio su primer concierto provocando las chiflas del público. Aunque este auditorio descontento se personifique por el momento en la señora Martha Chávez, no debe el partido de Gobierno menospreciar el efecto que ha tenido la negación a la Constitución vigente. Más allá de que no haya implicancias formales en el juramento, sí las hay en otras instancias. Por ejemplo, ¿qué pasa con una demanda de inconstitucionalidad que se pretenda al amparo de la Constitución actual? ¿Debe resolverse o quedar a la espera de las nuevas reglas?

La señal, además, es que las reglas que existen no tendrían por qué respetarse. Y el mal ejemplo lo pone el Gobierno.

A eso debemos sumar una sanción otorgada a una congresista en sesión secreta. ¿Vuelta al oscurantismo? Y una advertencia adicional: qué fácil es librarse de un congresista de oposición. El público que seguía el mensaje por radio o televisión no escuchó ni vio lo que se sancionó. Para muchos, esto será recordado entonces como una injusticia.

El director de orquesta empieza mal: desafinó. No condujo buscando la armonía ni parece estar marcando el compás. Solo agita la varita provocando ruidos descoordinados. Ojalá y solo hayan estado “afinando” y se corrija rápidamente. ¿Podrá ayudar a ello el primer violín? Esperaremos a la presentación de Lerner.

Patricia Teullet
Gerente General
COMEXPERU

HSBC entiende los beneficios de tener un solo banco en todo el mundo para desarrollar tu negocio a nivel global

Llámanos al 616 4722

Contáctanos en www.hsbc.com.pe

HSBC 
En Perú y en el mundo, HSBC

 regresar
página 1



OTRA VEZ CON LO MISMO

Nuevamente, con pretextos proteccionistas, se está intentando bloquear las importaciones de hilados de la India a costa de la industria textil-confecciones, una de las mayores generadoras de empleo del Perú. La excusa: una posible crisis en la cadena textil por el ingreso de hilados de la India, argumento recogido de un cuestionado informe elaborado por INDECOPI en el 2009. Como señalamos en el Semanario N° 531, dicha investigación no fue contundente en demostrar la existencia de daño ni la relación causal entre este y el aumento de las importaciones. Justamente, fue por esta razón que la Comisión Multisectorial, conformada en ese entonces por los ministros Martín Pérez, Luis Carranza y Mercedes Araoz, decidió no aplicar la salvaguardia. Es más, esta última calificó al informe de “tan débil que parte, desde el inicio, con una hipótesis equivocada, y una hipótesis que no se prueba y no se desarrolla no nos permite llegar a una conclusión”.

Claramente, razones técnicas no hay. Primero, el problema algodonero es estructural. En este sentido, que los agricultores estén sustituyendo sus cultivos de algodón por otros más rentables como el arroz y el maíz amarillo duro no se soluciona con una salvaguardia al hilado que limitaría y encarecería el abastecimiento de la industria textil-confecciones, y pondría en riesgo su competitividad. En segundo lugar, habría que tener en cuenta que la salvaguardia propuesta afectaría principalmente a textileros y confeccionistas, PYME como las de Gamarra en su mayoría, que venden en el mercado local o exportan a países vecinos. Y es que los productos fabricados con hilados de la India no pueden ser exportados con preferencias arancelarias a EE.UU., nuestro principal mercado con el 45% del total exportado del rubro, por no cumplir con las reglas de origen del TLC.

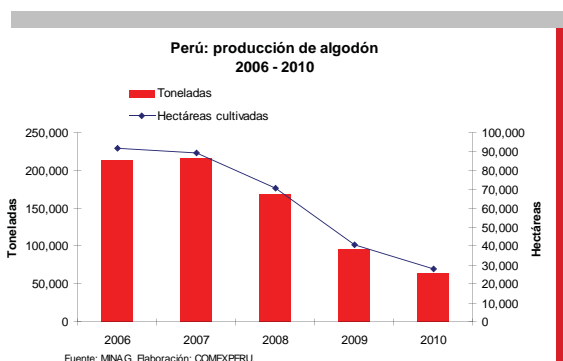
Combatir escasez con medidas para generar más escasez, nunca es la solución. No se puede imponer una salvaguardia que afectaría a una industria que genera empleo directo para 400 mil trabajadores y divisas por US\$ 2,000 millones. Sin duda, este caso pondrá a prueba a los nuevos ministros, su criterio y capacidad técnica.

AUMENTO DE LA DEUDA EN EE.UU.: A LO HECHO, TECHO

¿Qué sucede cuando las papas queman? El pasado 3 de agosto, el presidente norteamericano, Barack Obama, promulgó la ley que permite aumentar el techo de la deuda de EE.UU., tras la aprobación respectiva del Senado con 74 votos a favor y 26 en contra. De esta manera, se evitó el impago estadounidense de los bonos soberanos y se redujo la probabilidad de que estos pierdan su preciada calificación crediticia AAA. Esto le hubiera significado un sobre costo impresionante de financiamiento al Gobierno estadounidense por US\$ 100 billones al año, según JP Morgan & Chase, una de las empresas financieras más antiguas y prestigiosas del mundo, sin contar el impacto a través del sistema financiero, fruto de la mayor interactividad y correlación entre los mercados mundiales, el cual habría tenido consecuencias similares a las de la crisis del 2008.

Sin embargo, la promulgación de la ley no “apaciguó las aguas”. La noticia reavivó el debate en las distintas bolsas alrededor del mundo sobre la situación de la economía estadounidense. Toda esta incertidumbre, sumada a la crisis actual en la Eurozona, ya se ha reflejado en cuantiosas caídas en los principales índices bursátiles al día siguiente de la aprobación de la ley: el índice S&P500 (-4.78%), así como el promedio industrial Dow Jones (-4.31%) y el índice tecnológico Nasdaq Composite (-5.08%). Una respuesta similar se dio en las bolsas latinoamericanas, como la BOVESPA (-12.4%), la Bolsa de México (-5.9%) y la misma BVL (-5%), que reportó su mayor caída en casi dos meses.

Por esta razón, consideramos que la ampliación del techo de la deuda no aporta significativamente a la solución de la deuda estructural de largo plazo en EE.UU. Y esto es algo que nos debe preocupar a todos, tomando en cuenta que el gigante norteamericano posee casi un cuarto del PBI mundial. Esperemos que la situación de EE.UU. nos sirva de lección para evitar desequilibrios fiscales que, al final del día, desembocarían inevitablemente en aumentos de los impuestos o en reducciones significativas del gasto público.



No dejes a la suerte tus operaciones
de Comercio Exterior con China

Para mayor información llama al 219 2347

Grupo Interbank

regresar
página 1



Oportunidad para estar online

Por Miguel Cabello

Coordinador del proyecto PYME Peruanas al Mundo

Nuestra presencia como negocio en internet es inevitable. No tener productos o servicios *on line*, en la actualidad, significa no sacar ventaja a una inmensa oportunidad que nos da el mercado. Actualmente, más de 2,000 millones de usuarios están conectados a la red. En América Latina, el número creció 15% el último año, llegando a contar más de 113 millones, de los cuales 9.2 millones, son peruanos.

Los consumidores recurren a internet para desarrollar diferentes actividades, entre las que destacan la investigación, la promoción de productos y el comercio. Internet es una herramienta muy útil para consumidores y vendedores, en general.

En nuestro país, el mayor volumen de operaciones de comercio electrónico está relacionado con el transporte aéreo y terrestre, los libros, la tecnología, los restaurantes de comida rápida y las floristerías. También tienen considerable presencia algunos supermercados que reciben pedidos de residentes en el extranjero para despachar productos dentro de nuestro país.

Al hablar de comercio electrónico, muchas personas piensan en un negocio desarrollado virtualmente y que utiliza como principal herramienta una página *web* y su inseparable carrito de compras. Pues bien, eso no es del todo correcto, pues es solo una forma de hacer comercio electrónico y se denomina *business to consumer* (B2C). Me pregunto, ¿a todos los negocios les conviene hacer operaciones B2C? ¿Están preparados para hacerlo? Mi respuesta es no.

No todas las empresas pueden desarrollar operaciones al menudeo (B2C). Es más, a la gran mayoría no les conviene porque no están capacitadas para realizar ese tipo de transacciones, bien por características de sus productos, operaciones, logística o infraestructura. ¿Qué deben buscar entonces? Operaciones que sean rentables, que faciliten la disminución de costos y que generen ingresos: buscar en el mercado un distribuidor, mayorista o minorista, de preferencia internacional, que haga la labor de hormiga que ellos no pueden hacer. Al realizar este tipo de transacciones, entramos a los negocios *business to business* (B2B).

Para eliminar costos operativos altos, la clave para el emprendedor peruano es ofrecer productos en pasarelas gratuitas de comercio electrónico, que permiten tener un catálogo sin gastar en una web con dominio propio. Si ya tiene una página *web*, ayudará a generar más tráfico hacia ella, pues millones de usuarios generalmente las visitan.

PYME Peruanas al Mundo, programa ejecutado por COMEXPERU, con el apoyo del FOMIN del BID, viene facilitando a empresas peruanas el desarrollo de operaciones B2B utilizando Alibaba.com. En ella, sin necesidad de contar con una página *web*, pueden ofrecer sus productos y servicios de manera gratuita a más de 70 millones de usuarios, la mayoría compradores en todo el mundo.

A julio de este año, el programa cuenta con 4,000 empresas inscritas, de las cuales 800 ya ofrecen sus productos y servicios en línea, y se espera incrementar esta oferta. Destacan sectores como confecciones textiles, artesanías, joyería en plata, frutas y verduras, alimentos y bebidas envasadas, entre otros.

Los participantes del programa reciben capacitaciones casi diarias para usar Alibaba.com (700 asistentes) y participan en seminarios mensuales (más de 3,000 personas) en los que expositores de primer nivel asesoran en comercio electrónico, comercio exterior, *marketing*, logística, finanzas, entre otros temas. Además, un equipo de especialistas en comercio internacional atiende los requerimientos de nuestros miembros sobre temas vinculados a los objetivos del programa.

Esta iniciativa, sin costo para aquellas empresas que se registren, es una oportunidad para que sus operaciones comerciales a nivel nacional e internacional se incrementen y que su oferta llegue tanto dentro como fuera del país. En el mercado nacional, estamos conformando una comunidad de peruanos que hacen negocios en Alibaba.com, el principal portal B2B del mundo. Para los exportadores y potenciales exportadores, llegamos a un mercado global que, día a día, crece de manera impresionante.

El objetivo de Alibaba.com es generar demanda para los productos peruanos. Esa demanda hace que las empresas del Perú sean competitivas, porque el mercado exige cumplir con requisitos en la oferta.

Para inscribirse al programa, llame al teléfono 625-7700, visite nuestra web www.pymealmundo.com.pe o escribanos a pyme@pymealmundo.com.pe



Máster en Dirección de Negocios Internacionales

Fecha de inicio: 26 de agosto
419-2800 anexo 3502
masters@upc.edu.pe

EOI Escuela de Organización Industrial

UPC ESCUELA DE POSTGRADO

regresar
página 1



La incertidumbre ahora es presidencial

Durante el 190 aniversario de nuestra independencia, el presidente constitucional, Ollanta Humala Tasso, dio su primer discurso con la banda presidencial en el pecho. Es decir, a diferencia de otros que brindó en el pasado, esta oportunidad debió servir para tener una idea clara sobre sus lineamientos para los próximos cinco años de gobierno.

Sin embargo, comenzó siendo todo lo contrario. Dentro de su juramento, se refirió explícitamente a la Constitución de 1979; una Constitución que limitaba la libertad de empresa, ponía trabas a la inversión extranjera, malentendía el rol del Estado, entre otras “perlititas” que nos costaron muchos años de crecimiento (ver [Semanario N° 611](#)). Así, en solo dos segundos, perdió nuevamente la confianza generada durante estos dos meses posteriores a las elecciones, y reavivó el debate. ¿Se cambiará a un nuevo “contrato social” que, en palabras del presidente, haga posible “la convivencia de todos los peruanos”? Habría que recordarle que, tal como lo afirmó su ministro de Economía, todo cambio genera incertidumbre. Y más aún si puede involucrar un retroceso que a todos nos gustaría dejar atrás.

LA INCLUSIÓN DEBE IR ACOMPAÑADA DE CRECIMIENTO ECONÓMICO

En este primer trimestre, el PBI registró una expansión del 8.7%; mucho mayor al crecimiento del PBI mundial (+4.2%). La inflación, para este año, se ubicaría entre un 2% y un 3%. El Sector Público No Financiero (SPNF) registra un superávit económico del 5.6% del PBI. Las cuentas que recibe el presidente están en azul, a pesar del contexto de crisis económica mundial. Y eso no es fruto del azar, sino de un modelo económico que nos ha otorgado prosperidad económica en los últimos 20 años.

Por este motivo, consideramos inapropiado hablar de cambiar el modelo a una “economía ¿nacional de mercado? abierta al mundo”. Afortunadamente, se afirmó que va a consolidar un “sano crecimiento de la economía y sus estándares macroeconómicos”. De esta forma, se esperaría garantizar el crecimiento de la inversión, la cual, en corto y largo plazo, genera mayores empleos, mejores salarios y, por tanto, un mayor ingreso para la población.

En contraste con este buen indicio, también se señalaron algunas medidas que llamaron la atención por sus efectos negativos sobre la economía e inversión. Veamos los más importantes.

En términos de política económica, se confirmó el aumento de la Remuneración Mínima Vital (RMV) de S/. 600 a S/. 750 en dos tramos, el cual, si no está respaldado en aumentos de productividad, puede generar costos enormes para las PYME, que conllevarían a informalidad, desempleo y, por ende, mayor exclusión (ver [Semanarios N° 414](#), [N° 457](#) y [N° 619](#)). Por este motivo, se dijo que se tomará en cuenta la productividad para preservar las microempresas y combatir la informalidad. ¿Cómo se hará eso si tan solo el aumento de la RMV ya genera, de por sí, ambos problemas?

Por su parte, también debemos resaltar lo señalado como las políticas en materia de comercio exterior que priorizarían la integración con UNASUR y CAN. Esto puede implicar retrocesos en las relaciones con los demás países del mundo que representan la mayor parte de nuestro comercio e inversión internacional, como China, EE.UU. y algunos países de la Unión Europea (ver [Semanario N° 620](#)), para dar paso a una mejor relación con los “países y bloques amigos”, los cuales también faltó especificar. Preocupa que hasta ahora no se mencione siquiera el nuevo foro del Arco del Pacífico (ver [link](#)), el cual nos vincula comercialmente con México, Chile, Colombia y Ecuador, entre otros países latinoamericanos con similares visiones de integración con el mundo. Además, no tiene intereses de integración política, sino de cooperación para aumentar la competitividad y la inversión.

En términos de inclusión, se puntualizó en programas sociales como Cuna Más, Pensión 65, la ampliación del programa Juntos entre otras medidas que, en su conjunto, nos costarán alrededor de 1,000 millones de soles para el próximo año. Esperemos que la próxima presentación del gabinete ante el Congreso brinde ideas claras sobre cómo se focalizarán adecuadamente (el uso de Sistema de Focalización de Hogares - SIFOH sería una buena opción) y se reforzará su gestión (recordemos que el problema no solo pasa por falta de recursos, ver [Semanario N° 617](#)), sin caer en posibles desequilibrios fiscales que terminaríamos pagando todos los peruanos. Asimismo, bajo ese criterio fiscal, es acertado



almacenes



logística



warrants



depsa files



www.depsa.com.pe

regresar
página 1



que el Estado centre su atención en programas para promover la educación (Beca 18, ocho horas de estudio) o salud (atención móvil, un hospital en cada provincia, etc.), cuya finalidad debe ser otorgar una mejor calidad de vida y mayores oportunidades a todas las regiones del país.

EL ESTADO NO DEBE “VESTIRSE” DE GERENTE

Sin embargo, la administración actual ahora desvía su atención para comenzar a “jugar al empresario”, tal como nos lo advirtió durante toda la campaña. En primer lugar, se busca el fortalecimiento de ENAPU como una empresa eficiente. Es decir, se adjetiva así a uno de los puertos más lentos de la región (ver [Semanario N° 530](#)). Y, además, se busca la creación de una Marina Mercante del Perú que limitaría la libre competencia y perjudicaría a las empresas extranjeras (ver [Semanario N° 597](#)). Por su parte, también se propuso la creación de una línea aérea de bandera, con el argumento de abastecer las “demandas insatisfechas”, que pueden ser cubiertas sin sobresaltos por la empresas privadas ya establecidas mediante el Fondo de Desarrollo de Rutas - FDR (ver [Semanario N° 619](#)).

En resumen, obtuvimos un discurso que ha reavivado muchas de las dudas que teníamos sobre el plan de Gobierno a seguir y su implementación. Esperemos que el gabinete ministerial, desde cada una de las carteras, pueda llenar los vacíos dejados. De esta manera, evitaríamos jugar con las expectativas de la población. Recordemos que, de ahora en adelante, cada declaración del presidente se convierte en una propuesta concreta. Como dice el dicho, una persona es lo que sus decisiones dictan. Esperemos que, tomando buenas elecciones, este Gobierno avance mejor.



¿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.infocorp.com.pe

EQUIFAX
PERU



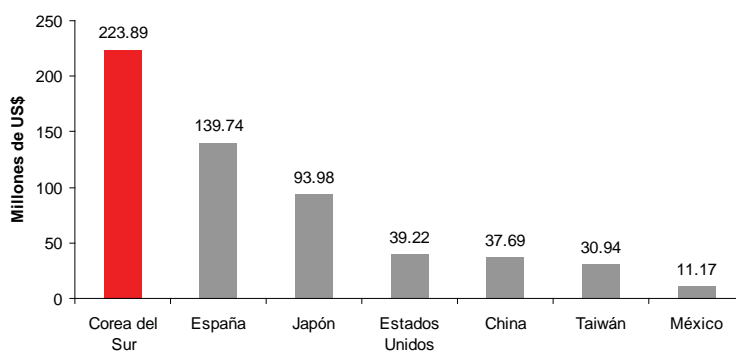
Corea del Sur: nuestro nuevo socio preferencial

La espera terminó. El pasado lunes 1 de agosto entró en vigencia el Tratado de Libre Comercio entre Perú y Corea del Sur. Este acuerdo comenzó a cocinarse en la cumbre del APEC del 2008, donde se decidió iniciar las negociaciones y, tras su ratificación por la Asamblea Nacional de Corea, finalmente entró en vigor esta semana. La importancia de este tratado se explica por el vertiginoso crecimiento de los volúmenes comerciales entre ambos países. Las exportaciones peruanas hacia el país asiático en el 2005 sumaron US\$ 227 millones, monto que casi se cuadruplicó en el 2010, al llegar a US\$ 896 millones. Además, la inversión coreana en el Perú también ha crecido y, actualmente, el monto invertido solo entre las 15 empresas coreanas más grandes asciende a US\$ 3,300 millones. Definitivamente, una gran noticia.

EXPORTACIONES CRECIERON UN 177% EN EL PRIMER SEMESTRE DEL 2011

Durante el primer semestre del 2011, las exportaciones peruanas hacia Corea del Sur se incrementaron un 177% respecto al mismo período del 2010, hasta alcanzar los US\$ 947 millones, valor superior a las exportaciones hacia el país asiático en la totalidad del año 2010. Los productos primarios representaron el 95% del total y se incrementaron un 184%. Este crecimiento fue impulsado principalmente por las ventas de concentrados de plomo (US\$ 242 millones, +292%), concentrados de cobre (US\$ 328 millones, +103%) y el inicio de la exportación de gas natural licuado (US\$ 224 millones). Es importante señalar que Corea del Sur es el destino principal de las exportaciones peruanas de gas natural, seguido por España (US\$ 140 millones) y Japón (US\$ 94 millones). También destaca el dinamismo de las exportaciones de café, las cuales sumaron US\$ 3 millones, un 1,170% más que en el mismo período del 2010.

Perú: exportaciones de gas natural licuado
Enero - junio 2011



Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.

Por otro lado, las exportaciones no tradicionales hacia Corea del Sur presentaron un crecimiento del 90%, por un total de US\$ 48.9 millones. Destaca principalmente el sector pesquero (US\$ 36.9 millones; +92%), que representa el 76% del sector. Los productos pesqueros más exportados fueron los demás moluscos e invertebrados acuáticos, preparados o conservados (US\$ 23.6 millones, +6%), y los globitos calamares y potas, congeladas, secas, saladas o en salmuera (US\$ 9.5 millones, +7%). Otros sectores importantes son el textil (US\$ 4.2 millones, +18%) y el químico (US\$ 2.9 millones; +169%), que juntos representan el 15% de la exportación de manufacturas. El objetivo de este TLC es precisamente impulsar la exportación de estas manufacturas que enfrentan los altos aranceles coreanos, pero que, a pesar de ello, han venido creciendo durante los últimos años y son las que generan producción con valor agregado en el país.

Es por esto que el MINCETUR elaboró el Plan Operativo de Mercado de Destino con Corea del Sur, el cual detalla las características del mercado coreano y oportunidades de negocio presentes para la exportación de diversos productos peruanos manufacturados. Entre estos productos encontramos al cacao, el café, los calamares, los espárragos, la palta, el mango, el pisco, las uvas, entre otros. Por ejemplo, el Plan Operativo de Mercado de Destino para las uvas presenta un plan a largo plazo, que en resumen señala que una caída progresiva en la producción local de uvas en Corea abre las puertas a que la producción peruana cubra esta caída. Estos planes presentan información concisa y directa, muy útil para evaluar el desarrollo de un negocio con nuestro nuevo socio asiático.

Las importaciones coreanas hacia el Perú, por otro lado, sumaron US\$ 720 millones durante el primer semestre del 2011, un 47% más que en el mismo período del 2010. La importación de bienes de consumo se incrementó un 62%, a US\$ 222 millones, impulsada por la evolución de los bienes de consumo duradero (US\$ 216 millones; +62%), que representaron el 97% de estas. La importación de bienes intermedios se redujo un 9% respecto al 2010, debido a una reducción del 99% en la importación de combustibles. Los insumos para la industria (el 99% de este rubro; +57%) mostraron un des-



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

SUMMIT

DELFINES
***** HOTEL ALCAZAR

regresar
página 1



empeño notable. Finalmente, las importaciones de bienes de capital fueron las líderes en este período (+109%; US\$ 313 millones), gracias al dinamismo de importaciones de materiales de construcción (US\$ 76 millones; +141%) y de bienes de capital para la industria (US\$ 128 millones; +147%).

LOS BENEFICIOS FUTUROS

La complementariedad económica entre Perú y Corea del Sur potencia los beneficios futuros que este importante tratado ofrece. La combinación de la tecnología de punta y capitales de inversión coreanos con la mano de obra calificada e inversión en infraestructura peruana tiene todo el potencial para impulsar un desarrollo económico acelerado en todos los sectores productivos del país. Aprovechando todos los beneficios ofrecidos por este tratado, se espera que el intercambio comercial bilateral entre el Perú y Corea del Sur se triplique y alcance los US\$ 6,000 millones para el 2014, y que la inversión coreana se duplique.

Desde el lunes pasado, gracias al TLC, el 94,2% de los productos que se exportan desde nuestro país hacia Corea tienen arancel cero y el 74,2% de los productos coreanos tienen este beneficio. Esto será ventajoso para los exportadores peruanos de todo tamaño, que podrán ver a Corea como una oportunidad importante para expandir sus mercados en la región Asia-Pacífico, lo que permitirá, a través de la diversificación, minimizar riesgos y facilitar a nuestros exportadores una gama de destinos más amplia para sus productos. Además, los productores peruanos tendrán acceso a materia prima y tecnología coreana a menores precios, así podrán reducir sus costos de producción. De igual manera, los consumidores locales enfrentarán precios menores para la diversa gama de productos coreanos que incluso podría crecer debido a las ventajas arancelarias.

En ediciones anteriores hemos resaltado a Corea del Sur como un mercado con gran potencial para el Perú: según cifras del FMI, ostenta una población de 48.9 millones de potenciales consumidores, un PBI de US\$ 1,007 billones de dólares, un PBI per cápita de US\$ 20,591 y una tasa de desempleo de solo el 3.7% de la fuerza laboral. Es un excelente mercado para exportaciones de alimentos y materias primas agrícolas (ver Semanarios N° 431 y 509). Ahora que este TLC nos permite evadir el fuerte sistema arancelario coreano, se le abre un mundo de oportunidades a los peruanos, tanto empresas como consumidores, para aprovechar un mercado moderno y en crecimiento, del cual se puede sacar gran provecho, con la ayuda de los Planes Operativos de Mercado.



¿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**

regresar
página 1