



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

Contenido

Del 5 al 11 de noviembre del 2007

	ENTRE BRUJAS, MUERTOS Y SANTOS	Editorial	2
	SI LA INFLACIÓN ES MUY ALTA, ¿DESAPARECE CEROS! <i>Venezuela cambiará de moneda a partir del 1 de enero del 2008.</i> MEGACIUDADES <i>Según la ONU, en el 2008 la población urbana representará más del 50% del total mundial por primera vez en la historia.</i>	Hechos de Importancia	3
	RADIOGRAFÍA DEL COMERCIO <i>El uso de escáneres para el control del comercio exterior.</i> IMPORTACIONES CRECIERON UN 32% <i>Entre enero y setiembre, las importaciones de bienes de capital para la industria aumentaron un 50%.</i>	Actualidad	4
	WIR 2007: EL ROL DE LAS ETN EN LAS INDUSTRIAS EXTRACTIVAS <i>Entre 1990 y el 2005 la participación de los países desarrollados como receptores de IED destinada a las industrias extractivas se redujo del 90% al 70%.</i>	Economía	6
	REVISANDO LOS POM: UE 1 <i>Oportunidades comerciales en Alemania, España y Francia.</i>	Comercio Exterior	7

Links de interés

- Cronograma de Eventos y Foros
- Publicidad
- Suscripciones

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

Andrea Baracco Vargas

Gonzalo Pezo Paredes

Publicidad

Edda Arce de Chávez

Suscripciones

Giovanna Rojas Rodríguez

Diseño Gráfico

Angela Vásquez Vivanco

Corrección

Angel García Tapia

COMEXPERU-Sociedad de Comercio Exterior del Perú

Bartolomé Herrera 254, Miraflores. Lima 18, Perú.

e-mail: semanario@comexperu.org.pe

Tel.: 422-5784 Fax: 422-5942

Reg. Dep. Legal 15011699-0268



Entre brujas, muertos y santos

La muerte ejerce una extraña fascinación en casi todas las culturas. En el cristianismo algunos celebran con visitas al cementerio luego de la ceremonia religiosa a “todos los santos”, fiesta que obedece a una medida de “simplificación administrativa” adoptada en la Edad Media. Frente a la abundancia de santos y limitaciones de días para celebrarlos, la Iglesia, pragmáticamente, decidió “empaquetarlos” para una sola celebración (casi como la “ventanilla única”).

En México, la celebración más tradicional se hace en honor de los muertos. Comienza el 1 de noviembre y se extiende hasta el 2. Allí es tradicional armar un altar con la foto del muerto, cuyo espíritu vendrá de visita (si es niño el 1, si es adulto el 2). Por ello, es costumbre poner en dicho altar anaranjadas flores de cempaxochitl o flor de muerto, y las frutas y las comidas que más le gustaban al difunto, incluyendo un pan dulce llamado “pan de muertos”, golosinas y hasta juguetes, licor y cigarrillos, según la edad y gustos del muerto homenajeado. Obviamente, habrá también calaveras de azúcar o de chocolate, que además se suelen regalar a los niños (vivos) como parte de la tradición. Dicen que en muchas zonas rurales del Perú hay celebraciones similares: visitas a los cementerios, reuniones familiares e incluso altares.

Pero, en las zonas urbanas, la tradicional visita del día de los santos o los muertos a los cementerios se ve cada vez con mayor frecuencia, antecedida por la celebración del *Halloween*, también conocido como “día de las brujas”. Sin embargo, la palabra “*Halloween*” viene de la expresión “*All Hallow’s Eve*”, que significa “la víspera del día de los santos”. En esta fiesta, de origen celta, los niños salen a las calles disfrazados y van a las casas pidiendo golosinas. La frase con la que se aproximan es “*trick or treat*”: o hay trato (dulces) o hay alguna broma (que debiera ser inocente).

Por motivos religiosos o ideológicos, muchos están en desacuerdo y enfrentan los orígenes paganos y festivos (¡y encima “imperialistas”!) del *Halloween* con el recogimiento que se espera en una “fiesta de guardar”. Sin embargo, ver grupos de niños humildes y mal disfrazados aprovechando la ocasión para pedir dulces sin vergüenza, hace pensar que el *Halloween* no debe ser tan malo. Finalmente, hay espacio para todos: brujas, muertos y santos. Y también para la canción criolla. Ahora que está de moda eso de la inclusión...

Patricia Teullet
Gerente General
COMEXPERU



regresar
página 1



SI LA INFLACIÓN ES MUY ALTA, ¡DESAPARECE CEROS!

Una combinación de políticas intervencionistas probadamente fallidas que incluyen controles de precios a productos básicos, manipulación del tipo de cambio y un excesivo gasto fiscal, han hecho de la inflación venezolana la más alta de América Latina. De esta forma, el Fondo Monetario Internacional (FMI) estima que Venezuela cerrará el 2007 con una tasa inflacionaria del 17% (casi dos veces la meta del Banco Central) y, de seguir así, superaría el 20% para el 2008.

Tal como señala hasta el libro de teoría económica más elemental, son tres las funciones básicas del dinero: unidad contable, medio de cambio y reserva de valor. Cuando una economía pierde tanto el orden fiscal (¡con esos precios del petróleo!) y monetario como lo ha hecho Venezuela, el dinero deja de cumplir su cometido.

Ante esta situación, al gobierno venezolano no se le ocurrió mejor idea que "quitarle" tres ceros al bolívar para intentar recuperar la confianza de la gente (quienes de seguro se aferran a otras monedas u objetos de valor cuando pueden... ¿recuerdan que en el Perú algunas personas llegaron a utilizar ladrillos?) y aparentar una solidez monetaria perdida.

Es así que los venezolanos vienen preparándose desde el pasado 1 de octubre para la llamada Reconversión Monetaria que tendrá como punto de inflexión el estreno de la nueva moneda (el "bolívar fuerte") a partir del 1 de enero del 2008. Luego de esta fecha, ambas monedas convivirán por seis meses, periodo que servirá para terminar con la adaptación.

A manera de recomendación, solo nos queda remarcar que cambiar de moneda y desaparecer ceros es una buena medida complementaria o accesorio en un proceso de recuperación de la estabilidad monetaria si, y solo si, se aplican conjuntamente otras medidas más importantes para recuperar el equilibrio macroeconómico en general; en caso contrario no sirve de nada. La inflación ha sido históricamente un enemigo implacable de los gobiernos que no mantuvieron la cordura económica. ¿Será este el principio del fin?

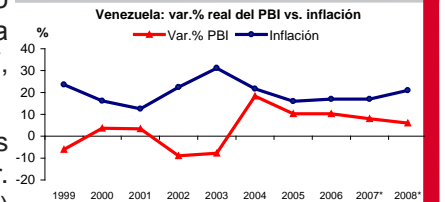
MEGACIUDADES

La edición de setiembre de la revista "Finanzas y Desarrollo" del FMI presentó un informe sobre el crecimiento urbano en el mundo, a propósito de las proyecciones de la ONU, que indican que en el 2008 la población urbana representará más del 50% del total mundial por primera vez en la historia y que podría llegar al 60% en el 2030. A continuación, le damos un vistazo.

Existen tanto defensores como detractores de la urbanización. Los defensores señalan que en zonas urbanas se pueden generar economías de escala en el transporte, las comunicaciones, los servicios de agua y saneamiento, el sistema educativo y de salud -por contar con mayor número de docentes y médicos- (la tasa de alfabetización de la mujer es en promedio 35% mayor en la ciudad), lo cual eleva la eficiencia de los programas públicos y mejora la calidad de vida. Asimismo, la transformación productiva que la acompaña implica un aumento en la productividad, que se retroalimenta de la concentración de industrias y servicios, la especialización, los bajos costos de transporte, etc. Sin embargo, en contra se arguye que la urbanización puede ejercer una presión excesiva sobre los recursos naturales y superar la capacidad local de absorción de desechos, amenazando la salud pública. Igualmente, los detractores señalan que la pobreza y el hacinamiento van de la mano en las ciudades, lo cual incide en la delincuencia.

El crecimiento urbano es inevitable (sobre todo en países en desarrollo) por lo que el reto es generar empleo e infraestructura necesaria para sostenerlo. Por ello, el informe indica que la planificación urbana y la inversión en infraestructura (para evitar problemas sanitarios y ambientales y maximizar oportunidades económicas) son indispensables. Asimismo, plantea medidas como tarifas a la circulación vehicular en zonas congestionadas (como en Londres o Singapur), el uso de gas natural en mototaxis y autobuses (como en Delhi), la facilitación del registro de propiedades para un mercado inmobiliario eficiente o incluso la construcción de "ciudades ecológicas", como Dongtan, en las afueras de Shanghai (China), que solo emplearía energía renovable y no produciría emisiones de carbono.

Con el fin de que todo ello funcione, el informe recomienda fomentar la participación de las comunidades en cuestión. ¿Nuestras ciudades podrán con el reto?



Ciudad	País	Pobl. (2005, mill.)	1975	2005	2015
Tokio	Japón	35.2	✓	✓	✓
C. de México	México	19.4	✓	✓	✓
Nueva York	EE.UU.	18.7	✓	✓	✓
São Paulo	Brasil	18.3	✓	✓	✓
Bombay	India	18.2	✓	✓	✓
Delhi	India	15.0	✓	✓	✓
Shanghai	China	14.5	✓	✓	✓
Calcuta	India	14.3	✓	✓	✓
Yakarta	Indonesia	13.2	✓	✓	✓
Buenos Aires	Argentina	12.6	✓	✓	✓

✓ Megaciudad (10 millones - 20 millones de habitantes)
 ✓✓ Metaciudad (más de 20 millones de habitantes)
 Fuente: ONU, FMI.



depsa Calidad en
servicios e
innovación
www.depsa.com.pe

regresar
página 1



Radiografía del comercio

Tras los trágicos atentados del 11 de septiembre del 2001, el gobierno estadounidense inició una serie de medidas con miras a incrementar la seguridad del país y hacer menos permeables sus fronteras ante la posibilidad de que terroristas infiltren armas de destrucción masiva.

Así, por ejemplo, la Aduana de EE.UU. (*Customs and Border Protection-CBP*) creó a comienzos del 2002 la *Container Security Initiative* (CSI), programa por el cual se ubicó a inspectores norteamericanos en distintos puertos de naciones que aceptaron participar para que realicen controles previos a las mercancías con destino a su país. Actualmente hay casi 60 puertos CSI repartidos por todo el mundo, dentro de los cuales tenemos en Sudamérica a Santos en Brasil (desde el 22/09/05), Buenos Aires en Argentina (17/11/05) y Cartagena en Colombia (13/09/07). De momento, el Callao no ha sido tomado en cuenta probablemente porque sus envíos hacia EE.UU. aún son relativamente pequeños; no obstante, eventualmente tendremos la oportunidad de participar, ya que son cada vez más los países que se unen al programa.

Por otro lado, en el *Security and Accountability for Every Port Act of 2006* se dispone que el 100% de las mercancías que ingresen a territorio estadounidense, ya sea por vía aérea o marítima, pasen por un escáner y un detector de radiación primero. Aún se está viendo cómo implementar este sistema que tentativamente funcionaría a partir del 2012. En la actualidad existen tres proyectos piloto que se llevan a cabo en tres puertos de características distintas, con el fin de plantear la forma en cómo este complejo requisito se cumpliría ya que, sin una adecuada preparación, países como el Perú pueden ver obstaculizadas sus exportaciones con su principal socio comercial.

LOS ESCÁNERES DEL CALLAO

La tendencia de años recientes viene inclinándose por el uso de escáneres para la revisión de las mercancías comerciadas a nivel internacional, por lo que el Perú no puede quedarse atrás.

Para nuestras exportaciones el tema está relativamente cubierto actualmente, pues el gobierno estadounidense le ha prestado a la SUNAT tres escáneres del tipo "relocalizables" (demoran alrededor de quince días en moverse), ubicados en los puertos del Callao, Paita y Salaverry. Con esto, hoy en día, gran parte de nuestras exportaciones (y casi todas las destinadas a EE.UU.) ya están siendo escaneadas. En el Callao, debido al gran volumen que se maneja, se utiliza un muestreo con teoría de riesgo; en los otros dos puertos sí se podría llegar al 100%.

Con respecto a las importaciones, la SUNAT estaría por adquirir un escáner relocalizable exclusivamente para su revisión. Para garantizar la transparencia de la obtención del equipo, el Perú designó a la ONU como nuestro agente de compras oficial. Vale remarcar que este escáner estará en las instalaciones de ENAPU y que el Muelle Sur tendrá que comprar uno aparte.

LA PREOCUPACIÓN

Ante este panorama, muchos países, en especial aquellos que no cuentan con puertos capaces de adecuarse fácilmente a esta exigencia, han manifestado su preocupación. Pese a ello, nada hace pensar que esta medida no se convertirá en una realidad en el mediano plazo, razón por la cual solo queda prepararse.

Movimiento de las importaciones: Callao versus otros (2006)			
Puerto	Callao	Valparaíso	Cartagena
DUAS	245,274	135,612	263,450
El puerto respecto al país (operaciones)	57%	14%	15%
Total importado (millones CIF de US\$)	10,846	10,612	6,965
El puerto respecto al país (valor CIF)	72%	30%	27%

Fuente: SUNAT.

En el caso particular del Callao, el principal puerto peruano, ya se encuentra operando sobre su capacidad y si no se quiere entorpecer los crecientes flujos comerciales se tendrá que idear la forma de adaptarse. En este sentido, una logística eficiente es fundamental, pues actualmente ya existen "cuellos de botella" solo por el uso de la balanza. Mejorar la infraestructura y los equipos (el Muelle Sur será clave) no es suficiente, también hay que descentralizar. El potencial comercial del Perú no tiene techo y seguirá creciendo, por lo que otros puertos y futuros proyectos deben empezar a cobrar protagonismo.



Grupo Interbank ahora en China

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



regresar
página 1



Importaciones crecieron un 32%

Entre enero y setiembre de este año, las importaciones alcanzaron los US\$ 14,617 millones, al crecer un 32% respecto del mismo periodo del 2006. El 61% de este incremento se debió a las mayores compras de insumos y bienes de capital para la industria.

IMPORTACIONES DE BIENES DE CAPITAL PARA LA AGRICULTURA AUMENTARON UN 73%

Los bienes de capital fueron la categoría más dinámica (+47%) y, dentro de ella, lo fueron los bienes de capital para la agricultura (+73%), que han pasado de US\$ 24.6 millones a US\$ 42.5 millones. Ello se puede relacionar con la rebaja arancelaria de diciembre del 2006, que incluyó a varios de estos productos, como "las máquinas y aparatos para preparar alimentos o piensos para animales" (+815%) y "las demás partes para máquinas y aparatos para la agricultura, horticultura o apicultura" (+1,103%). Pero fue la industria, también beneficiada con dicha rebaja, la que más importó (68% de las importaciones de bienes de capital, con un aumento del 50%).

En cuanto a las empresas, cabe destacar, por ejemplo, las mayores compras de "máquinas cuya superestructura pueda girar 360°" (excavadoras hidráulicas) por parte de Ferreyros (+404% en valor y +319% en cantidad), que se convirtieron en su principal importación; la importación de teléfonos -que si bien no intervienen directamente en el proceso productivo, son necesarios para la actividad empresarial- por parte de América Móvil (+291%); la adquisición de Pluspetrol Perú de dos turbinas de gas de potencia superior a 5,000 kw por US\$ 14.5 millones; y las mayores compras de Volvo Perú de tractores de carretera para semirremolques (+175% en valor y +151% en cantidad).

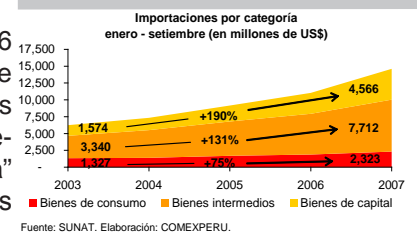
US\$ 4,592 MILLONES EN IMPORTACIONES DE INSUMOS PARA LA INDUSTRIA

Pero lo que más importamos son bienes intermedios (53% del total), cuyas compras se incrementaron un 27%. El 60% de estas corresponde a la industria (+33%) y las más dinámicas fueron las del sector agrícola (+38%). Alicorp fue la empresa que importó el mayor monto (US\$ 230 millones; +36%), tras las petroleras Refinería La Pampilla y Petroperú. Su principal importación fue el trigo duro (excepto para la siembra), cuyo aumento del 2% refleja el alza en precios; pero destaca el aceite de palma en bruto, que se convirtió en una de sus principales importaciones, al crecer un 536% en valor y un 385% en volumen. También destacan las compras de Corporación Misti de fosfato monoamónico, incluso mezclado con fosfato diamónico (fuentes de fertilizantes), que se incrementaron un 2,287% en valor y un 3,329% en volumen, y las de Aceros Arequipa de "productos férreos obtenidos por reducción directa de minerales de hierro" (+179% en valor y +159% en volumen).

BIENES DE CONSUMO: LOS NO DURADEROS CRECIERON UN 19% Y LOS DURADEROS UN 29%

Las importaciones de bienes de consumo crecieron un 24%, impulsadas por los bienes duraderos, que explicaron el 53% del incremento, alcanzado los US\$ 1,047 millones. Toyota del Perú fue la principal importadora (3% del total; +52%), y entre las 20 primeras, con mayor dinamismo, figuran H.A. Motors (+80%), Honda del Perú (+74%) y Mabe Perú (+71%), cuyas compras de cocinas aumentaron un 45% y las de hornos microondas un ¡946%!

Con la última reducción arancelaria, es de esperarse que continúe esta tendencia. Es notable, como señaló Álvaro Quijandría de APOYO Consultoría en su última columna en Día 1 de El Comercio, que sea la primera vez, desde 1997, que se incluye a productos producidos en el país en una rebaja, lo cual mejora las posibilidades de elección tanto de consumidores como de empresas. Enhorabuena por nuestra competitividad. Esperamos que el Gobierno siga presentando iniciativas como esta.



Principales importaciones (enero - setiembre 2007, millones de US\$)			
Bienes	Producto	Monto	Var. 07/06
Bienes intermedios			
	Acetatos crudos de petróleo o de mineral bituminoso	1,955	15%
	Acetato diésel 2	389	9%
	Maíz duro amarillo	220	49%
Bienes de capital			
	Telefonos	416	96%
	Tractores de carretera para semirremolques	95	116%
	Demás vehículos diésel para transporte de carga (> 20 T)	93	56%
Bienes de consumo			
	Automóviles gasoleros (1,500 cc < cilindrada <= 3,000 cc)	175	38%
	Los demás medicamentos para uso humano	119	15%
	Televisores	119	37%

Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.



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

SUMMIT

DELFINES
***** HOTEL & CASINO

regresar
página 1

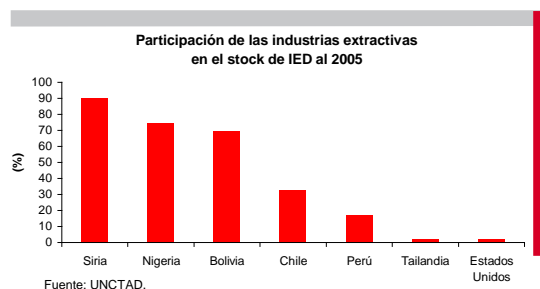


WIR 2007: el rol de las ETN en las industrias extractivas

En el pasado Semanario COMEXPERU se analizó el nuevo informe entregado por la ONU acerca de los flujos de inversión externa directa (IED) y el rol que desempeñaban las empresas transnacionales (ETN) como canales de transmisión de IED entre las regiones. En esta edición analizaremos el papel que cumplen las ETN en las industrias extractivas alrededor del mundo.

LA EXPANSIÓN DE LAS ETN

Ante la buena salud de la economía global y los buenos ratios de crecimiento actuales (a pesar de la crisis *subprime*), los precios de los metales se encuentran en un nivel que se debe aprovechar. A esto se le debe sumar el elevado precio del petróleo (US\$ 90 en promedio) y la mayor demanda de gas natural, todos insumos indispensables en los procesos productivos. Este panorama ha generado utilidades superiores a las esperadas en el sector, despertando mayor interés de parte de las ETN por invertir en las industrias extractivas.



Es por ello que las ETN incrementaron sus inversiones, en especial en los países en desarrollo, para expandir sus actividades y aumentar su volumen de producción (se redujo la participación de los países desarrollados como receptores de IED en industrias extractivas del 90% en 1990 al 70% en el 2005). Según datos del informe, en los países en desarrollo la IED destinada a las industrias extractivas se duplicó durante el periodo 1990-2000 y se incrementó un 50% durante el periodo 2000-2005. En el 2005 las ETN tenían el 22% del total de la producción mundial de petróleo y gas, con mayor participación media en los países desarrollados (36%) que en los países en desarrollo (19%). Asimismo, dentro de los países en desarrollo hubo grandes variaciones, ya que en Asia Occidental la participación de las ETN fue del 3% del total, mientras que en el África Subsahariana fue del 57%.

Además, es importante resaltar el incremento de la participación por parte de las empresas de los países en desarrollo en las actividades extractivas, lo que se comprueba con los datos sobre la IED donde la inversión en industrias extractivas por parte de los países desarrollados se redujo del 99% al 95%, entre el 2000 y el 2005.

La participación de las filiales extranjeras en las industrias extractivas es determinante para el crecimiento de la economía de varios países, como es el caso de Argentina, Bostwana y Ghana, donde tienen el 100% de participación en la extracción (no artesanal) de metales. En el caso de Perú tienen alrededor del 77% de participación. Por otro lado, en lo que respecta a la participación en explotación de petróleo y gas natural, las ETN llegan a tener el 91% de participación en Guinea Ecuatorial y el 81% en Argentina. Sin embargo, hay países donde la participación es nula debido al establecimiento de empresas bajo dominio estatal como México, Arabia Saudita, Iraq y Kuwait.

LOS IMPACTOS ECONÓMICOS

Según el informe, el objetivo de los países receptores se debe centrar en hallar la forma de añadir valor mediante las actividades de extracción, en cómo retener localmente ese valor y en saber utilizar óptimamente los ingresos generados. El rol que desempeñan las ETN es valioso porque son un excelente canal de transporte de los flujos de IED, debido a que cuentan con mayor facilidad de financiamiento.

Se debe recalcar que si bien las inversiones por parte de las ETN apoyan al desarrollo, no están en obligación de atender las necesidades de la población. Para ello debe existir un Estado eficiente que permita aliviar los problemas de las comunidades locales y evitar los enfrentamientos con las empresas. El impulso del desarrollo de las localidades a partir de las inversiones debe ir de la mano con los aciertos políticos en materia tanto legislativa como fiscal.

C@RTICOMEX
Comercio Exterior

Obtenga en línea Información de Comercio Exterior y Riesgo

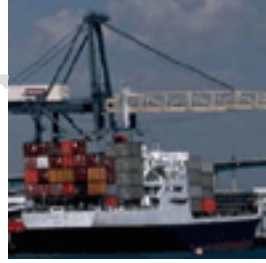
Promoción Especial para los Socios de COMEXPERU



CONTACTENOS AL 225-5010

<http://www.certicom.com.pe>

regresar
página 1



Revisando los POM: UE 1

Continuando con el análisis del Semanario COMEXPERU N° 444, esta vez revisaremos el Plan Operativo de Mercado de la Unión Europea, específicamente el caso de tres países: Alemania, España y Francia.

Dicho documento ha sido preparado en el marco del Plan Estratégico Nacional Exportador (PENX). Bajo la motivación de las negociaciones iniciadas en la actualidad para un Acuerdo de Asociación CAN-UE, conozcamos las oportunidades para diversificar y consolidar la presencia de empresas, productos y servicios nacionales en los mercados del viejo continente.

TRES MOSQUETEROS

En el 2006, la economía de la UE, el bloque más grande del mundo, alcanzó un PBI total de US\$ 15.3 billones. Este constituye el mejor ejemplo de una unión aduanera al permitir el libre tránsito de personas, mercancías, servicios y capitales dentro de su territorio. Hoy representa el 19.8% o el primer lugar del comercio mundial de mercancías (con niveles de exportaciones e importaciones de US\$ 1.3 billones y US\$ 1.5 billones, respectivamente). Ese mismo año, el Perú importó de la UE US\$ 1,806 millones y le exportó US\$ 4,660 millones. Tanto Alemania como España y Francia se encuentran entre las 10 primeras potencias del mundo. Actualmente, las exportaciones peruanas a la UE cuentan con preferencias arancelarias, ya sea por su arancel NMF o por el Sistema General de Preferencias (SGP General y SGP Plus).

En el caso de Alemania, las exportaciones peruanas alcanzan los US\$ 350 millones anuales, siendo el país de la UE que mayor cantidad de frutas y verduras importa, por lo que el sector agroindustrial es el de mayor potencial (por ejemplo, en el caso de las frutas exóticas, las frutas secas y congeladas, y los granos andinos). Sin embargo, los productos orgánicos (rubro que crece entre un 15% y un 20% anual), la pesca y los textiles (este mercado alemán es el mayor de la UE) son segmentos todavía por desarrollar. A todo esto, es importante señalar que el estilo de vida en Alemania obliga al consumo de alimentos de rápida cocción o ya preparados, por lo que resulta necesario que las estrategias de mercadeo internacional y de marketing consideren las costumbres de los consumidores de la UE. Otros sectores por aprovechar son el forestal y la floricultura, así como los peces ornamentales y los productos de cuero.


Por otro lado, el promedio de las exportaciones peruanas al mercado español es de US\$ 380 millones anuales, las cuales han demostrado un potencial y crecimiento del 30% en los últimos cuatro años. España es un importador que nos ofrece la ventaja del idioma y cultura similares, atrae a 52 millones de turistas en la península cada año y constituye también uno de los más importantes consumidores europeos de frutas y verduras; por ello, las exportaciones agroindustriales ofrecen mayores oportunidades. Este es el caso de los espárragos, las paltas, el maíz gigante y las frutas exóticas. Otros sectores de importancia en tierras españolas son la pesca (como el caso de la anchoveta), las conservas de anchoas, la caballa, los moluscos, etc.

En el año 2005, solo se exportó al mercado francés US\$ 98 millones; es el país al que menos exportamos de los tres mencionados y, por ello, el más importante por desarrollar en el futuro. Al igual que en los dos casos anteriores, las exportaciones peruanas son en su mayoría del sector agrícola, donde se encuentran las paltas, las frutas exóticas, las frutas secas y los productos naturales (como la maca). En el caso del sector textil, el panorama es menos alentador, ya que su dinamismo, entre el diseño y la moda, demanda una estrategia orientada a la calidad de los productos y el cambio de colecciones cada temporada, exigiendo una renovación constante por parte de los productores peruanos. Otros sectores importantes para el país galo son la pesca, los productos forestales (en el caso de madera para pisos) y la floricultura.

EUROCHANNEL

Uno de los puntos más resaltantes al analizar el caso UE 1 es la poca diversificación de los productos exportados por el Perú. Esto puede ser remediado a través del incremento de la oferta exportable a la UE bajo el conocimiento de la cultura de los consumidores y las tendencias poblacionales del bloque. Uno de las observaciones del estudio señala la escasa información sobre el Perú y los productos que ofrece; de ahí que mencione la necesidad de establecer una "marca país" que nos identifique tanto con los espárragos como con la fibra de alpaca, entre otros.

Asimismo, es de gran relevancia tomar en cuenta las tendencias en la compra y distribución, es decir, entender el comportamiento de los mercados de la UE para entrar en ellos. Estos mercados poseen una gran conciencia respecto a la calidad, responsabilidad social, comercio justo y productos naturales, por lo que dichas características pueden jugar a nuestro favor si consideramos además los altos niveles de PBI per cápita de la zona. Bajo estas consideraciones y el potencial de los productos peruanos, no dudamos de los resultados positivos. ¡Voilà!



12 meses
Incluye
10 licencias

PROMOCIÓN KIT PYMES

La suite Panda EntreprSecure Antivirus para PYMES. Incluye:

- Instalación, capacitación y entrenamiento
- Soporte técnico GRATUITO
- Protección para redes de hasta 8 estaciones y 2 servidores

NOS ANTICIPAMOS A LOS RIESGOS, PARA QUE SU EMPRESA CREZCA SIN PREOCUPACIONES

Mayor Información

Answer Consulting Group - Panda Software Perú
Calle Lord Cochrane 521 - Miraflores - Lima 18
Central : (511) 421-2623 / 221-0453 / 221-0159
Telefax: (511) 221-6001
email: pymes@answer-4.com.pe
www.pandasoftware.es

regresar
página 1