



Contenido

Del 24 al 30 de setiembre del 2012

	CADA QUIEN DEBE HACER SU TRABAJO Y ASUMIR SU RESPONSABILIDAD	Editorial	2
	NO HAY PEOR CIEGO... <i>Las cifras lo confirman. Fortalecido o no, deberían darle paso al sector privado.</i>	Hechos de Importancia	3
	ACORTANDO DISTANCIAS CON LA LIGA ÁRABE <i>El intercambio comercial del Perú con la Liga Árabe superó los US\$ 250 millones en el año 2011.</i>	Actualidad	4
	FORO DE MINERÍA Y DESARROLLO <i>El fuerte impacto de la minería en el Perú.</i>	Economía	5
	FRESAS Y TANGELLOS CONTRA LA MAREA <i>Los envíos de tangelos frescos sumaron US\$ 19.5 millones en los primeros siete meses del año.</i>	Comercio Exterior	6

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

Estefanía Campoblanco Calvo

David Ospino Ibarra

Walter Carrillo Díaz

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.





Cada quien debe hacer su trabajo y asumir su responsabilidad

En las últimas semanas, las protestas de diferentes grupos de interés se han intensificado y preocupa que los métodos utilizados sean cada vez más violentos y perturbadores, tanto en el interior del país como en la capital.

Partimos con la huelga de los médicos de ESSALUD y ahora tenemos a los del MINSA y los “profesores” del SUTEP, en conflictos políticos entre radicales y más radicales, quienes parecieran estar compitiendo por ser los que mayor alboroto causan a su paso. En el caso específico del SUTEP, son lamentables los destrozos que ocasionan sus cada vez más violentas manifestaciones en diferentes puntos del país.

El derecho al reclamo no justifica que se perturbe la tranquilidad y seguridad del resto de la población que solo desea trabajar y progresar. Nuevamente en el caso del SUTEP, no les basta con haber retrasado cualquier reforma o mejora en la educación pública, sino que exigen mejoras salariales sin algún tipo de justificación o quieren solucionar sus rencillas internas mostrando cuál es la facción más violenta o “efectiva”.

No solo estas protestas deben llamarnos a indignación, sino también la falta de acción de jueces y fiscales para procesar a los responsables de estos disturbios, quienes se encontrarían plenamente identificados.

Como hemos señalado anteriormente, en momentos en que todos debemos sumar y empujar el carro para mantenernos en el rumbo del crecimiento, el Estado (especialmente el Ministerio Público) debe sancionar a los que infringen flagrantemente la ley en contra del resto de la sociedad. Las autoridades deben cumplir la ley y esta obliga a sancionar a los infractores; no hacerlo es infringir la ley.

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



NO HAY PEOR CIEGO...

Como indica el Índice Global de Competitividad 2012-2013, el desarrollo de infraestructura portuaria en nuestro país podría ser calificado como insuficiente, por decir lo menos. Dicho índice nos posiciona en el puesto 111 de 144 economías, en lo que a calidad de la infraestructura portuaria se refiere; mientras que, por ejemplo, Chile se ubica en la posición 34. Uno esperaría que, a partir de este resultado, el Perú centraría todos sus esfuerzos en captar la atención de los principales operadores portuarios del mundo, que con su experiencia y *know how* elevarían la competitividad portuaria de nuestro país, invitándolos a participar en concesiones portuarias con las mejores condiciones. Sin embargo, tal parece que el principal responsable de la situación de nuestros puertos permanecerá entorpeciendo este proceso por mucho más tiempo y, peor aún, "fortalecido".

A partir del anuncio sobre la participación de Enapu en la próxima concesión del puerto de Pisco, son muchas las interrogantes que surgen respecto de qué tan beneficioso sería su fortalecimiento. Todo ello en un contexto donde resulta preciso acelerar las concesiones portuarias, dado el impacto que ello genera en nuestras exportaciones y el proceso de descentralización del crecimiento, sin dejar de lado la duda que esta obligada participación generará en operadores portuarios de talla internacional interesados en su adjudicación, más no en asociarse con un operador deficitario. ¿Cuáles son sus números? Solo para recordar: i) en el año 2007, la APN señaló que solo en el Callao los sobrecostos portuarios ascendían a un promedio de US\$ 218 millones por año, de los cuales US\$ 27 millones correspondían a la espera de las naves y US\$ 147 millones a costos de inventarios; ii) en el año 2009, el Callao era el único de los diez primeros puertos de la región que no contaba con una sola grúa pórtico y, además, se estimaron costos por congestión para las navieras de alrededor de US\$ 125 millones anuales; iii) de acuerdo con OSITRAN, para el año 2014 el rendimiento de las grúas pórtico adquiridas por Enapu alcanzaría los 29 contenedores por hora; mientras que en el puerto de Valparaíso (Chile) la velocidad promedio es de 76 contenedores por hora; iv) a los pocos días de entrar en operación Dubai Ports en el Muelle Sur, Enapu anunció una rebaja en sus tarifas. ¿Por qué se bajaron por la puesta en marcha del Muelle Sur y no meses o años antes?

Con esto no hacemos más que enfatizar en la ineficiente gestión de Enapu por varias décadas y cuando contaba con el monopolio en el manejo de nuestros puertos. Tengamos mucho cuidado con dicho "fortalecimiento", pues no vaya ser que nos desviemos del objetivo principal: tener los puertos más competitivos de la región.

LAS TARJETAS DEL CRECIMIENTO

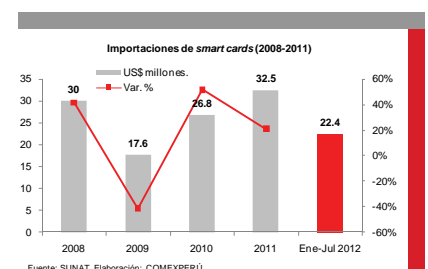
El Perú viene experimentando un crecimiento sostenido de su economía, cuyo impacto se refleja en diversos sectores productivos. A continuación, analizamos el comportamiento de las importaciones de *smart cards*, que va de la mano con el desempeño del sector telecomunicaciones en los últimos años. Una *smart card*, cuyo tamaño varía entre 54 por 85.6 mm y 12 por 15 mm, es una tarjeta con circuitos integrados que provee identificación, servicios de seguridad, almacenamiento de datos y otras aplicaciones programadas.

De acuerdo con OSIPTEL, en el 2011, el servicio de telefonía móvil alcanzó una cobertura del 88% de distritos a nivel nacional, y además la mayoría de regiones presentan más del 40% de penetración de dicho servicio. En este sector, donde se emplean dispositivos de alta sofisticación, los *smart cards* han sido actores claves en la evolución de las telecomunicaciones, tanto para consumidores finales como para las empresas que los comercializan.

Según datos de la SUNAT, entre los años 2009 y 2011, las importaciones de estos productos presentaron un crecimiento promedio anual del 35.8%, al sumar US\$ 32.5 millones en el 2011. Entre los meses de enero y julio del presente año, las importaciones sumaron US\$ 22.4 millones, lo que significó un crecimiento del 41.2% con respecto al mismo periodo del año pasado. Los principales países de los cuales importamos tarjetas inteligentes son México, con US\$ 8.6 millones; Brasil, con US\$ 6 millones; China, con US\$ 2.6 millones; y Suiza, con US\$ 2.3 millones.

Las principales empresas que importaron este producto en el periodo enero-julio del 2012 fueron Celistics Perú, con US\$ 9 millones (+26%); América Móvil Perú, con US\$ 6.4 millones (+65%); Telefónica Multimedia, con US\$ 2.3 millones (+29%); y Oberthur Technologies, con US\$ 1.6 millones (+338%). Como ya mencionamos, es evidente que la creciente demanda de *smart cards* se encuentra en el sector de telecomunicaciones, al cual pertenecen las tres primeras compañías mencionadas, pero también se explica por el incremento del comercio electrónico y el sector crediticio, en los que existe un uso intensivo de este producto.

Como bien señala ASBANC, en el periodo enero-julio del 2012, el monto de la línea de crédito autorizada total aumentó un 34.6% con respecto al mismo periodo del 2011. Esto se debió a un crecimiento de la línea de crédito autorizada de bancos (+41.1%), mientras que el componente de las financieras disminuyó un 3.1%. Todo ello da indicios de que las *smart cards* tienen sectores en los cuales pueden ampliar su participación y, de ese modo, contribuir a la eficiencia y competitividad en el mercado.



Acercamos culturas, acercamos negocios

Oficina de Representación Brasil - Sao Paulo

Entérate más AQUÍ



regresar
página 1



Acortando distancias con la Liga Árabe

Tal y como adelantamos en nuestra edición anterior (ver [Semanario N° 676](#)), cada vez se va acercando más la fecha en la que se llevará a cabo la III Cumbre Empresarial ASPA 2012, evento que representa una gran oportunidad para establecer socios estratégicos, posicionar nuestros productos e implementar mecanismos de apoyo mutuo en temas de competitividad y desarrollo sostenible de las empresas con nuestros pares del bloque árabe. En ese sentido, debemos identificar y fortalecer las relaciones que ya tenemos con dicho grupo económico, y examinar las nuevas posibilidades comerciales y de inversión en nuestro país.

Desde hace varios años, la comunidad árabe encontró en el Perú la plataforma de desarrollo económico para sus emigrantes, es así que ahora muchas familias de esta comunidad ven progresar sus negocios en los sectores textil, de comercio, entre otros. Sin embargo, recién en la última década el Perú se ha convertido en una plaza atractiva para la inversión extranjera directa a gran escala para el bloque árabe.

Muestra de ello son las inversiones realizadas por Dubai Ports World (DP World), corporación transnacional de capitales árabes e ingleses, en el Muelle Sur del Callao, las cuales al 2011 sumaron un total de US\$ 332 millones. Del mismo modo, Sonatrach Corporation, empresa de capitales argelinos que opera en el sector extractivo, específicamente de gas, tiene el 10% de la participación en Camisea. En ese marco, y dada la brecha en infraestructura que tiene el Perú (US\$ 37,760 millones al año 2008), nuestro país se convierte en un potencial destino de inversiones para los miembros de la Liga Árabe, y se posiciona como parte de su amplia cartera de proyectos a nivel mundial, la cual sumó US\$ 140,664 millones en el 2010.

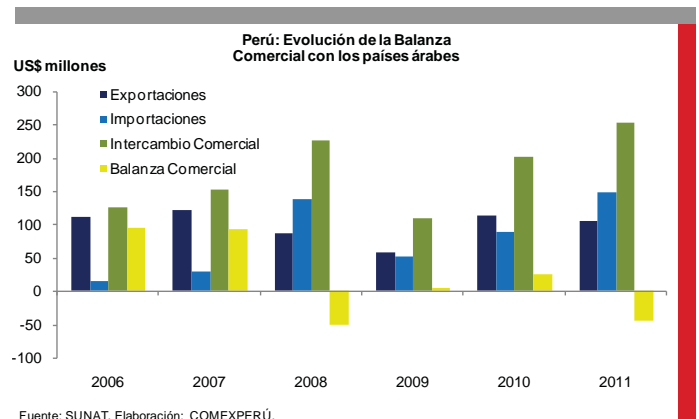
Por otro lado, vale recalcar que debemos fortalecer nuestras relaciones comerciales con los países árabes, impulsando a que se mejoren las medidas arancelarias y no arancelarias de forma birregional. De este modo podríamos mejorar los términos comerciales para nuestros productos de exportación como legumbres (que ingresan a la Liga Árabe con un 14% de arancel, según datos de Promperú), textiles (9%) y otros productos cuyos aranceles oscilan entre el 5% y 10%. Al respecto, revisemos algunas cifras destacables de nuestra actividad comercial con nuestros socios del ASPA.

LA RUTA COMERCIAL CON EL MEDIO ORIENTE

El bloque árabe del ASPA representa un mercado de más de 350 millones de habitantes, con un PBI per cápita promedio por encima de los US\$ 8,000. De acuerdo con cifras preliminares de la SUNAT, el intercambio comercial del Perú con este bloque en el año 2011 superó los US\$ 250 millones, con exportaciones por un valor de US\$ 104.4 millones e importaciones por US\$ 148.1 millones.

Entre los principales países de destino al 2011 estuvieron Argelia (US\$ 47.3 millones), Marruecos (US\$ 20.6 millones), Egipto (US\$ 10.3 millones), Emiratos Árabes Unidos (US\$ 6.8 millones) y Arabia Saudita (US\$ 4.4 millones); pero los países que presentaron una mayor evolución respecto al 2010 fueron Túnez (+435%), Mauritania (+200%) y Bahrein (+167.9%). Por otro lado, en el mismo año nuestros principales proveedores fueron Bahrein (US\$ 47.6 millones), Arabia Saudita (US\$ 43.8 millones), Catar (US\$ 22.7 millones), Marruecos (US\$ 16.1 millones) y Emiratos Árabes Unidos (US\$ 8.3 millones).

Entre los principales productos exportados a los países de la Liga Árabe en el 2011 figuran los minerales de zinc y sus concentrados (US\$ 46.6 millones, +1.1%), los minerales de plomo y sus concentrados (US\$ 17.5 millones), los vidrios de seguridad para automóviles (US\$ 4.9 millones; +17.1%), la leche evaporada sin azucarar (US\$ 4.3 millones; +70%), el zinc en bruto sin alear (US\$ 2.2 millones), los demás fungicidas a base de compuestos de cobre (US\$ 2.1 millones), entre otros. Por otro lado, entre los principales productos importados tenemos los cables, trenzas y artefactos similares de aluminio (US\$ 47.6 millones; +152%), el polietileno de densidad inferior a 0.94 (US\$ 37.7 millones; +151%), el polipropileno (US\$ 24 millones, +133%), entre otros.



almacenes



logística



warrants



depsa files



www.depsa.com.pe

regresar
página 1



Foro de minería y desarrollo

El pasado 18 de setiembre, COMEXPERU realizó el foro "Minería y Desarrollo". En este evento estuvieron presentes expertos como Claudia Cooper, investigadora de la Universidad del Pacífico; Miguel Palomino, gerente general del Instituto Peruano de Economía; Nathan Nadramija, socio de Metis Gaia, y Elmer Cuba, socio de Macroconsult. Durante el foro se discutieron temas relacionados con la inversión minera en el Perú, la competitividad de las mineras peruanas, encadenamientos de la minería, relaciones comunitarias y minería ilegal.

En la primera parte del foro se realizó un análisis de la situación actual de la economía peruana, donde se destacó el crecimiento del país, el cual en el periodo 2003-2011 creció a una tasa promedio anual del 6.8%. Incluso, en el 2009, época de crisis, fue el único país en la región que creció 1%; además, el Fondo Monetario Internacional (FMI) prevé que para el 2013 crezca a una tasa del 6%. Por otro lado, se resaltó la estabilidad inflacionaria y cambiaria que el Perú posee, lo cual hace que los costos crediticios se abaraten y esto incentiva la inversión privada.

Sin embargo, no todo es color de rosa, ya que actualmente en el Perú existen algunos problemas que sería mejor solucionar lo más pronto posible, como la creciente ola de conflictos sociales -que son producto de la mala institucionalidad política-, además de la fuerte dependencia fiscal hacia los *commodities* y el poco desarrollo del mercado de capitales. A pesar de estas situaciones adversas, los buenos indicadores económicos, junto con una adecuada legislación con reglas de juego claras que protegen y dan igualdad de trato al inversionista extranjero han hecho que la inversión extranjera directa crezca significativamente, especialmente en el sector minera.

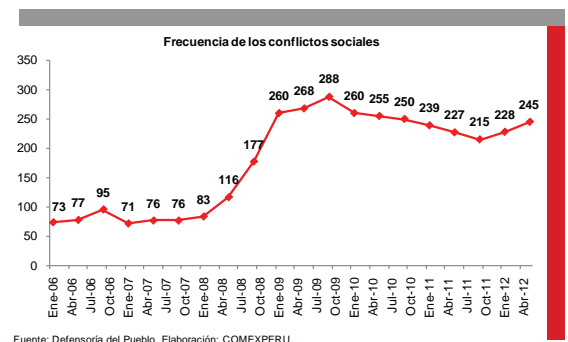
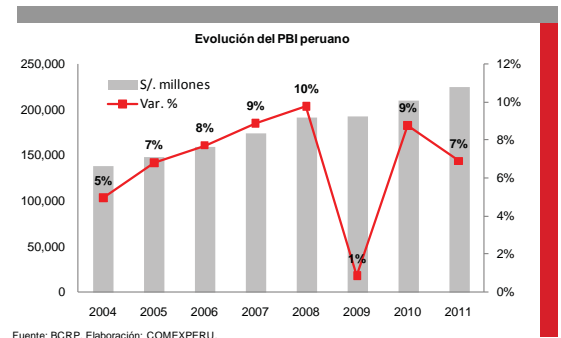
Luego se abordó el tema del impacto de la minería en los demás sectores económicos. Se expusieron resultados a partir de un análisis basado en la tabla insumo producto, actualizada al 2007, evaluando el efecto de un incremento de la inversión minera en US\$ 53,000 millones. Como era de esperarse, se obtuvieron resultados bastante sorprendentes: las exportaciones mineras crecieron hasta alcanzar un valor de US\$ 30,000 millones, el PBI creció hasta US\$ 44,500 millones, el empleo creció en 2.4 millones de nuevos puestos de trabajo, tanto directa como indirectamente, y la recaudación fiscal aumentó en más de S/. 23,000 millones. Estos datos guían a la conclusión de que el aumento generaría un fuerte impacto positivo en los demás subsectores, principalmente en los de comercio y mantenimiento de vehículos, agropecuario y pesquero.

Por otro lado, se habló de la importancia que tenían las relaciones comunitarias en la sostenibilidad de la minería, ya que es de vital importancia que estas relaciones sean buenas para tener una minería responsable y productiva, en la que se combinen los intereses de la comunidad, de la empresa y del Estado. Así se podría prevenir posibles conflictos que en su mayoría son difíciles de resolver y perjudiciales para la economía. Para eso se necesitan estudios de impacto social, permisos con altos estándares, cumplimiento de compromisos asumidos y, lo más importante, un correcto control y monitoreo.

Por último, se discutió un tema bastante importante y mediático en el Perú: la minería informal, un problema grave en algunos de los departamentos del interior del país, como Puno, Ica, La Libertad, Arequipa, Ayacucho y Madre de Dios. Según el Ministerio de Energía y Minas, este último es el departamento con la mayor producción informal de oro, del cual casi la totalidad de su producción es ilegal. Se estima que se llegó a producir en el 2011 cerca de 728,000 onzas de oro, un 35% más que lo producido en el 2008.

Asimismo, se comparó a la minería ilegal con el narcotráfico y se hallaron muchas similitudes como, por ejemplo, lo ilícito de su explotación, la evasión de impuestos, la contaminación ambiental y las decenas de familias involucradas; pero la gran diferencia que existe es que se conoce a los exportadores de la minería informal, quienes logran envíos por un total de US\$ 2,900 millones.

Para combatir esta adversidad se necesita elaborar una estrategia conjunta que incentive la formalización de los mineros por medio de una exhaustiva fiscalización y con sanciones ejemplares.



¿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

regresar
 página 1

EQUIFAX PERU



Fresas y tangelos contra la marea

Tal como hemos presentado en ediciones anteriores del Semanario COMEXPERU (ver Semanarios N° 672, N° 673 y N° 674), existen productos que, pese a la desaceleración de nuestras exportaciones totales y a la inestabilidad mundial, vienen mostrando un correcto dinamismo. En consecuencia, entre los meses de enero y julio del presente año, nuestras exportaciones agropecuarias crecieron un 11% respecto al mismo periodo en el 2011. Entre los productos destacados para la presente edición tenemos fresas sin adición de azúcar u otro edulcorante y tangelos frescos o secos.

ENVÍOS DE FRESAS POR US\$ 2.6 MILLONES EN EL PERIODO ENERO-JULIO

Las exportaciones de este producto no tradicional vienen mostrando un buen desempeño y una amplia recuperación luego de la contracción a causa de la crisis. Por ello, luego de una ligera contracción de un 4% en el 2008, entre el 2009 y el 2011, las exportaciones crecieron más del 200% al presentar envíos por US\$ 4.2 millones en el 2009 y expandirse hasta US\$ 12.8 millones en el 2011. En el presente año, en el periodo enero-julio, nuestras exportaciones sumaron US\$ 2.6 millones, lo cual significó un crecimiento del 26% respecto al mismo periodo del 2011.

En lo que va del año, nuestros envíos se dirigieron principalmente al mercado europeo (56% del total) y norteamericano (17%). Entre los principales destinos encontramos a Alemania, con envíos por US\$ 608,239 y un crecimiento del 64% respecto al mismo periodo en el 2011; EE.UU., con US\$ 442,318 (-1%), y Bélgica, con US\$ 439,261 (57%). Es importante destacar al principal destino, Alemania, cuyas compras registran un crecimiento sostenido, ya que en el periodo 2008-2011 nuestros envíos hacia ese destino crecieron a una tasa promedio anual del 53%. Entre las principales empresas exportadoras en el periodo enero-julio tenemos a Agroworld, con ventas por US\$ 1.1 millones; Mebol, con US\$ 684.753; y Agropackers, con US\$ 339,560, entre otras.

Desde una perspectiva internacional, según datos de la FAO, en el 2010 los principales productores de fresas fueron EE.UU., con 1.3 millones de toneladas; Turquía, con 299,940 toneladas; y España, con 275,300 toneladas. En cuanto al Perú, la producción alcanzó 22,996 toneladas.

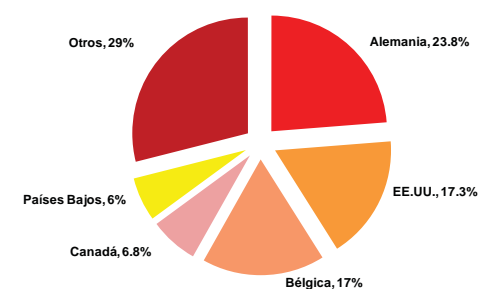
TANGELOS FRESCOS: EXPORTACIONES A PAÍSES BAJOS POR US\$ 6.7 MILLONES ENTRE ENERO Y JULIO

Otro producto que destaca por su correcto desempeño son los tangelos frescos o secos. El buen ritmo de crecimiento se observa en los resultados de los últimos años: entre el 2007 y el 2011 los envíos de este producto presentaron un crecimiento promedio anual del 10%. Para el presente año, entre los meses de enero y julio, las ventas sumaron US\$ 19.5 millones, lo cual evidenció un crecimiento del 24% respecto al mismo periodo del 2011.

De manera similar a las fresas, las exportaciones de este producto se concentran en el mercado europeo (69% del total). Por ello, entre los principales destinos se encuentra Países Bajos, con ventas que ascienden a US\$ 6.7 millones, seguido por EE.UU., con US\$ 4.9 millones; Reino Unido, con US\$ 3.4 millones, e Irlanda, con US\$ 971,911. Entre otros destinos, vale la pena destacar a Finlandia, el cual en el periodo 2008-2011 registró un crecimiento promedio anual del 14% en sus compras.

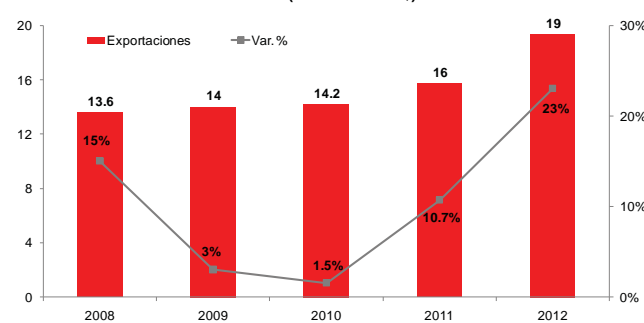
Por último, en el periodo enero-julio del presente año, las principales empresas exportadoras de tangelos frescos o secos fueron Consorcio de Productores de Fruta, con un monto de US\$ 5.3 millones y un crecimiento del 17% respecto al mismo periodo del 2011; Procesadora Larán, con US\$ 4.2 millones (+32%); Empacadora y Procesadora Huamaní, con US\$ 2.4 millones (+10%); y Cía. de Exportaciones y Negocios Generales (COEXA), con US\$ 1.8 millones (+20%).

Principales destinos de las exportaciones de fresas, enero-julio 2012



Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.

Evolución de las exportaciones de tangelos fresco o seco, enero-julio (millones de US\$)



Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.