



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 10 al 16 de marzo del 2008

	<b>"AQUÍ TRANSPORTAMOS ILUSIONES"</b>	Editorial	2
	<b>NEGOCIACIONES CON CHINA: AVANZANDO CON PASO FIRME</b> <i>Crónicas de la segunda ronda.</i>	Hechos de Importancia	3
	<b>AL RETROCESO DILE ¡NO!</b> <i>Grupos proteccionistas estarían buscando revertir la última rebaja arancelaria.</i>	Actualidad	4
	<b>FUTURO EXPORTADOR</b> <i>Exportaciones podrían crecer entre un 8% y un 12% en el 2008.</i>	Economía	6
	<b>POR EL CAMINO DE LA INFRAESTRUCTURA</b> <i>En el ranking 2007 de la consultora CG/LA sobre infraestructura en la región, el Perú ocupa el puesto 11 de 23 y en el rubro "transporte y logística", el 19. A pesar de los avances en transporte terrestre, necesitamos ser más "agresivos".</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

Andrea Baracco Vargas

Gonzalo Pezo Paredes

Oscar Pomar Hermosa

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

Teléfono: 422-5784 Fax: 422-5942

Reg. Dep. Legal 15011699-0268

**NISSAN  
TEST  
DRIVE**





## “Aquí transportamos ilusiones”

Acostumbrada a leer en los dichos escritos en la parte posterior de camiones, taxis y microbuses, cosas como: “Tu *embidia* es mi progreso”; “Yo amo a mi tierra, por eso no lavo mi carro” o “Si quieres polvo, sígueme”, me llamó la atención lo que decía en el costado del camión de reparto de una tienda llamada Merry Christmas: “Aquí transportamos ilusiones”.

Mi reacción inmediata fue pensar en todas las veces que vivimos, pensamos o vendemos sueños e ilusiones. Desde las que tenemos de niños por Navidad, hasta las que nos impulsan a lograr las cosas que queremos cuando somos adultos. Las ilusiones son lo suficientemente importantes como para que las compañías de publicidad apelen a ellas constantemente, y no en vano canta Mecedades: “Voy a poner un mercado entre tantos mercaderes, para vender esperanzas y comprar amaneceres”.

Cuando leemos que, según encuestas, el 74% de los peruanos quisiera emigrar, y que esta cifra llega al 83% cuando se trata de jóvenes entre los 18 y 24 años; o que, de hecho 400 mil peruanos migran cada año, es fácil llegar a la conclusión de que el Perú no ofrece muchas oportunidades para que una gran parte de peruanos pueda cumplir sus sueños.

Y esta suposición parece tener buenas bases de realidad cuando la evidencia muestra que la probabilidad de ser pobre habiendo nacido en un hogar pobre es considerablemente alta, que el desempeño escolar de los niños cuyos padres tienen escaso nivel de educación es peor que el de aquellos cuyos padres tienen mejor nivel educativo y que, en los hogares pobres, el número de años de educación de la madre es determinante del número de años que los hijos se educarán.

Esto se ve ratificado en resultados de encuestas como el Latinobarómetro, donde menos del 50% de los peruanos piensa que sus hijos vivirán mejor que ellos, frente a casi el 80% de Chile o el 70% de Brasil. ¿Somos los peruanos más pesimistas o estamos siendo objetivos en función a lo que vemos a nuestro alrededor?

Es difícil pensar en el crecimiento y el desarrollo sostenible en un país en el cual no hay “expectativas de mejora”, que supongo es un término mucho más empresarial y técnico que ilusiones; pero, finalmente, es la búsqueda de los sueños la que mueve a las personas a crear, hacer y creer.

¿Es el Perú un país desencantado? Cuidado con eso.

Patricia Teullet  
Gerente General  
COMEXPERU



www.depsa.com.pe

regresar  
página 1



## NEGOCIACIONES CON CHINA: AVANZANDO CON PASO FIRME

La semana pasada se llevó a cabo en Beijing la segunda ronda de negociaciones del TLC entre el Perú y China, para el que existe el compromiso político de ser ratificado por ambos presidentes durante la cumbre del APEC en noviembre (ver [Semana COMEXPERU N° 449](#)).

Para lograrlo, el proceso de negociaciones (que incluye bienes, servicios e inversiones) debe ser dinámico y estar muy enfocado en los verdaderos intereses exportadores, que son la razón de ser del acuerdo. En este sentido, un punto a resaltar es que el equipo peruano ha logrado que China acepte aumentar el número de partidas a exonerar al 10% del universo arancelario, el doble de su propuesta inicial (5%) y el triple de lo que brindó a Chile (3%), con lo que se recogería las sensibilidades del Perú.

El aspecto positivo de la flexibilización china es que permite continuar el proceso y culminar la etapa de definición de “modalidades” de negociación en acceso a mercados, principalmente el número de “canastas” (grupos de partidas) y sus diferentes cronogramas de desgravación (número de años en que se eliminarán los aranceles).

Sin embargo, lo que preocupa desde el punto de vista de nuestros intereses exportadores es que, como las “modalidades” aplican a ambos países por igual, China también podría excluir de las negociaciones (no reducir aranceles ni medidas no arancelarias) un número similar de partidas. Recordemos que actualmente exportamos a China poco menos de 300 partidas en productos no tradicionales, pero con el mayor acceso a mercados que brindará el TLC no solo se incrementarían sus ventas, sino que se multiplicaría el número de productos exportados. En un extremo, China tiene la posibilidad de colocar todas esas partidas en exclusiones ya sea por “sensibilidad” o por “estrategia de negociación”. Lo claro es que con ello el TLC perdería total relevancia.

Es evidente que el grupo de partidas que será excluido finalmente del TLC será producto de la negociación partida por partida. Por ello es importante tener claro el verdadero objetivo del TLC con China: abrir el gigantesco mercado de ese país (eliminar las barreras arancelarias y no arancelarias) a las exportaciones no tradicionales del Perú, y así asegurar su crecimiento y diversificación continua por los próximos años, generando cada vez mayor empleo e inversión. Todas las partidas de exportaciones actuales y potenciales no tradicionales deben beneficiarse de 0% de arancel preferencial desde el primer día de vigencia del acuerdo. Este debe ser el indicador clave para determinar el nivel de éxito del acuerdo para la sociedad peruana en general.

## DERIVEMOS PARA COMBATIR EL TC

En el [Semana anterior](#) vimos que otros países, como la India, también presentan una fuerte apreciación de su moneda que genera preocupación, principalmente en el sector exportador. Esta vez nos centraremos en la evolución de uno de los mecanismos que se ofrece a sus empresas para protegerse de la volatilidad del tipo de cambio: los instrumentos derivados.

Recién en 1993, India adoptó un tipo de cambio flexible y, junto con menores restricciones a los flujos de capital, se crearon las condiciones necesarias para el desarrollo del mercado de instrumentos derivados. Asimismo, la creación de The Clearing Corporation of India (encargada de minimizar los riesgos inherentes a las operaciones cambiarias), que negocia el 90% de las transacciones interbancarias de dólares-rupias, permitió mejorar la eficiencia de un mercado que actualmente transa a diario montos de US\$ 12,000 millones.

Con el fin de reducir los efectos de la depreciación del dólar en India (-12% en el 2007), los agentes han recurrido a los contratos *forward* para minimizar sus riesgos y gozar de una cobertura cambiaria. Si a ello le sumamos el uso de *swaps*, un 90% del mercado de derivados está cubierto por estos contratos. Igualmente, la entrada de bancos extranjeros ha permitido incrementar tanto la demanda como la oferta de *forwards*, siendo los responsables del 71.6% de estas transacciones. No obstante, la concentración de estas operaciones se ha elevado, debido a que las 20 mayores entidades (públicas y privadas) han aumentado su participación en estas operaciones en un 84%, hasta setiembre del 2007. Ello se debe a ciertas rigideces que aún existen en India, como las restricciones a la entrada de fondos de inversión extranjeros, a los flujos de inversión extranjera y al acceso de los no residentes al mercado *forward*.

En el Perú, la oferta de derivados continúa siendo muy limitada (básicamente *forwards*) y la demanda aún es pequeña por el poco conocimiento existente, sobre todo en las empresas más pequeñas. Esperemos que esto cambie, pues son un excelente mecanismo de cobertura en una coyuntura de alta volatilidad como la actual.



## Grupo Interbank ahora en China

Que tus productos lleguen más fácil y rápido a China.  
Nueva Oficina Comercial en Shanghai.  
[www.ifhperu.com](http://www.ifhperu.com)



regresar  
página 1



## Al retroceso dile ¡NO!

La rebaja arancelaria del 13 de octubre del 2007 fue, sin duda, un gran paso adelante para que el Perú tenga una política arancelaria más equitativa, menos distorsionadora y promotora de una mayor competitividad a través de la mayor competencia internacional y de un mayor acceso a bienes de capital y bienes intermedios (ver Semanario COMEXPERU N° 445). Esta acertada decisión del MEF refleja, claramente, la visión de crecimiento y desarrollo económico de largo plazo que el Perú tiene que seguir para salir del subdesarrollo y generar un mayor bienestar para todos los peruanos. Y, por supuesto, la medida también es una herramienta para contener las crecientes presiones inflacionarias.

Sin embargo, al parecer no todo el mundo opina lo mismo, pues ciertos agentes económicos estarían buscando revertir este proceso de apertura a toda costa y anteponer los intereses de sus empresas a los del desarrollo integral del país. De esta forma, se pretendería subir los impuestos a la importación de 0% a 9% a 42 productos, en su mayoría bienes de capital e insumos necesarios para nuestras industrias.

### DE CERO A NUEVE... ¡NO HAY FORMA!

Tras revisar detenidamente las partidas que se quieren proteger, COMEXPERU no ha encontrado ni una sola razón válida que justifique semejante medida; es más, el fuerte crecimiento de la economía nacional (9% en el 2007 y 9.7% en el último trimestre del año que, casualmente, coincide con la rebaja arancelaria) y, particularmente, de los sectores que necesitan esos productos, demuestra la necesidad de que el acceso a insumos básicos y bienes de capital a precios competitivos continúe siendo fluido para mantener el ritmo de crecimiento y no generar inflación.

Entre los productos que se pretenderían afectar con un tasa del 9% tenemos, por ejemplo, al cemento, ladrillos, losas, fregaderos, lavabos, bañeras, inodoros, cisternas, entre otros insumos necesarios para el sector construcción, uno de los más dinámicos de nuestra economía y que presentó un crecimiento del 16.5% durante el 2007 y del 19.0% en el cuarto trimestre de ese año.

Pero este no sería el único sector afectado de concretarse este "conveniente" pedido, ya que otros como la agricultura y la industria manufacturera también serían perjudicados en beneficio de unos pocos. Esto sería inaceptable, más aún en un contexto donde el dinamismo del consumo interno (+8.3% en el 2007) y de la inversión privada (+23.2%) han impulsado a un incremento del 11.6% de la demanda interna en el año que pasó, y continuarán siendo los factores más importantes del crecimiento en el mediano plazo.

### CIERRES QUE CIERRAN COMPETITIVIDAD

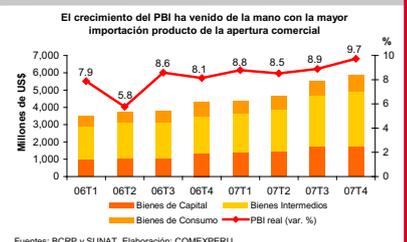
Quizá el ejemplo más claro de lo contraproducente de esta solicitud sea el objetivo de querer aumentar los aranceles a los cierres y botones, insumos esenciales de la floreciente industria de confecciones, símbolo y estrella de nuestras exportaciones no tradicionales que, además, constituye una de las fuentes de empleo más importantes del país.

Y es que son increíbles todos los obstáculos que el sector confecciones tiene que sortear para abastecerse de insumos tan pequeños y marginalmente insignificantes como los avíos (complementos como cierres, botones, broches, etiquetas, ojallillos, etc.).

Para empezar, y no entendemos por qué, todos los avíos tienen que pasar por canal rojo de Aduanas desde hace más de cinco años. Esto ocasiona un tremendo sobrecosto, principalmente a los confeccionistas exportadores que, para recuperarse del retraso burocrático, realizan sus exportaciones por vía aérea y no por el tradicional y relativamente más barato servicio marítimo. El MEF y la SUNAT tienen que tomar cartas en el asunto con urgencia y este es exactamente el tipo de medidas que se necesitan para contrarrestar la caída del dólar.

Agravando la situación, tenemos que desde el 2001 los cierres originarios de China pagan unas altísimas (y cuestionables) sobretasas antidumping que prácticamente han eliminado la competencia del mayor proveedor internacional del rubro. Cabe destacar que el mercado de cierres peruano es un monopolio que, ante la falta de competencia internacional, puede abusar (si es que no lo hace ya) de su posición de dominio. Es más, antes del antidumping su participación de mercado era de casi un 50% (el otro corresponde a importaciones), mientras que hoy en día tiene cerca del 70%.

No hay razones para cerrar, aún más, este mercado y limitar así la competitividad y supervivencia del sector confecciones. Todo lo contrario...



Un mundo de emociones  
Las experiencias se viven intensamente,  
en la cadena Thunderbird Hoteles Las Américas.

Av. Benavides 415, Miraflores Teléfono: (511) 447-7272 (511) 241-2820 • cadena@hoteleslasamericas.com • www.hoteleslasamericas.com

**LAS AMERICAS**  
THUNDERBIRD HOTELS

regresar  
página 1



## Futuro exportador

¿Cuánto crecerán las exportaciones en el 2008? Ante una mezcla de factores positivos (como la certidumbre que brinda la ratificación del TLC con EE.UU.) y no muy alentadores (el incierto horizonte económico mundial), es difícil responder a esta pregunta. A continuación, analizamos el panorama.

### SECTOR PRIMARIO

Para este año se prevé una desaceleración de las exportaciones mineras. Según APOYO Consultoría, su producción solo crecería un 3.7% debido a la explotación en zonas de baja ley y a la carencia de megaproyectos que entren en operación en el 2008. Sobre los precios, el del cobre (42% de nuestras exportaciones mineras) se reduciría ligeramente, según el BCRP, por una menor demanda de EE.UU. (en los primeros nueve meses del 2007 su consumo de cobre disminuyó 6%) y de Europa, y de una mayor oferta por nuevos proyectos a nivel global. El precio del oro, metal "refugio" por excelencia, continuaría batiendo máximos acercándose cada vez más a los US\$ 1,000 por onza troy, debido al debilitamiento del dólar y a la incertidumbre de la economía mundial.

Se estima que las exportaciones pesqueras tradicionales crecerían en menos del 10% en el 2008. PromPerú prevé que se reducirán las capturas de anchoveta en los próximos meses como consecuencia del fenómeno La Niña. Asimismo, estima que, luego de una reducción de los precios de la harina de pescado en el 2007 (se redujo la demanda del principal consumidor, China), estos crecerían en los próximos meses tras el anuncio de la disminución de las existencias chinas de dicho producto. En suma, las exportaciones tradicionales tendrían un desempeño menor al del 2007 (+16%). Para el BCRP, por ejemplo, se incrementarían solo un 5%.

### SECTOR MANUFACTURERO

De acuerdo con el último Reporte de Inflación del BCRP, la pesca (junto con el sector agropecuario) sería uno de los motores de las exportaciones no tradicionales en el 2008. Las empresas pesqueras estarían orientando cada vez más su producción al consumo humano directo y algunas de las líderes en pesca en general prevén un crecimiento de sus exportaciones no tradicionales cercano al 90% para este año. Adicionalmente, las fusiones, adquisiciones e inversiones de los últimos dos años contribuirían al crecimiento en este rubro, según el BCRP.

Por otro lado, las agroexportaciones no tradicionales han tenido un arranque prometedor. En enero del 2008 aumentaron un 40% en relación con el mismo mes del 2007. Asimismo, algunas de las principales empresas del rubro tienen proyectado crecer un 30% en exportaciones este año y, según el BCRP, se tendría una mayor producción pues continuaría el uso de tecnologías modernas en las nuevas zonas de cultivo y La Niña no tendría un impacto considerable. Este desempeño ocurriría en un escenario de certidumbre respecto del TLC con EE.UU. (que en el 2007 absorbió el 32% de nuestras agroexportaciones no tradicionales), de la apertura de nuevos mercados (ya llegan a más de 130 destinos) y de la diversificación de productos. Su crecimiento sería más notable si tuviéramos puertos eficientes y cielos abiertos con todo el mundo.

Finalmente, en el rubro textil-confecciones, para algunas empresas líderes sus ventas al exterior crecerían entre un 10% y un 20% en el 2008, debido a la renovación del ATPDEA, la garantía del TLC (la participación de EE.UU. cayó del 59% en el 2006 al 48% en el 2007 por la incertidumbre), las mayores inversiones y la adopción de nueva tecnología, aunque algunas exportadoras prevén precios ligeramente menores. Este sector podría crecer a un ritmo mayor al del 2007 (18%) a causa de los factores mencionados, aunque la desaceleración en EE.UU. puede afectar este resultado. Sin embargo, hay que considerar que se está dando una expansión hacia otros mercados (por ejemplo, las ventas a Venezuela aumentaron un 127% en el 2007, con lo que su participación pasó del 12% al 23%; y, si bien con una mucho menor participación, a Argentina le exportamos 145% más que en el 2006). Así, las exportaciones no tradicionales, a diferencia de las tradicionales, tendrían un mayor dinamismo en el 2008, lo cual hace probable que la cifra del 20% en el 2007 pueda repetirse. Por lo pronto, el BCRP estima una tasa del 19%.

### ESCENARIO MIXTO

Con esta mezcla de elementos que pueden impulsar nuestras ventas al exterior, pero también frenar su crecimiento, consideramos que las exportaciones crecerían entre un 8% y un 12% en el 2008. Una cosa queda clara: es esencial que las empresas continúen llegando a más mercados y que el Gobierno los abra con tratados de libre comercio, por ejemplo. Asimismo, considerando que enfrentamos cierto grado de incertidumbre en el frente externo, el Gobierno no debe permitir que factores bajo su control (funcionamiento de puertos, carreteras, sobrecostos laborales, etc.) amenacen nuestro crecimiento exportador.

Sólo hasta el 15 de Abril...



Panda Security líder mundial en protección contra virus e intrusos, le brinda GRATIS, Auditoría en Toda su Red y Limpieza Automática del Malware Encontrado

Campaña Nacional: Un Perú sin Malware  
Localice y elimine el malware no detectado por su solución de seguridad actual GRATIS!!

Solicite su Auditoría 213-0640  
malware@pe.pandasecurity.com

PANDA SECURITY

regresar  
página 1



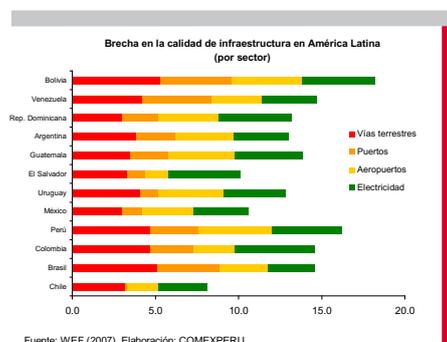
## Por el camino de la infraestructura

La infraestructura es fundamental para impulsar las inversiones y el comercio exterior, y en el caso de los servicios básicos, mejorar la calidad de vida de las personas. A continuación, su relación con el crecimiento económico y la reducción de la pobreza en el Perú y en otros países en desarrollo.

### PIEZA CLAVE

El Banco Mundial asigna a la infraestructura una importancia decisiva pues constituye el motor de crecimiento económico de los países y permite responder a las necesidades básicas de la población más vulnerable. En el mundo existen 1,100 millones de personas que carecen de acceso a agua potable, 2,600 millones sin servicios de saneamiento adecuados, 3,300 millones que demandan acceso a fuentes de energía moderna y más de 1,000 millones sin disponibilidad de caminos todo el año. En el caso peruano, el IPE estimó en el 2005 una brecha de US\$ 23 mil millones (para los sectores transporte, saneamiento, electricidad y telecomunicaciones). No obstante, cabe resaltar que en el 2007, la inversión en carreteras ascendió a US\$ 800 millones: US\$ 330 millones vía concesiones, US\$ 120 millones por los gobiernos regionales y el resto (US\$ 350 millones) por el MTC, según la ministra de este sector. El monto público representa el 14% de la inversión pública total del 2007 (que creció un 19.7% en términos reales).

La revista América Economía (AE) analizó a fines del año pasado la situación de la infraestructura para el caso de América Latina (AL). Si bien existen avances, todavía son menores en comparación al resto del mundo. Algunos países latinoamericanos presentaron un nuevo plan de inversiones (Brasil y México) y mejoras legales e institucionales (Perú y República Dominicana) en el 2007; no obstante, las debilidades también han comenzado a ser evidentes (como las dificultades en el diseño y ejecución). Según AE, la región requerirá de US\$ 7.45 billones (18.2% del total mundial) en los próximos 25 años para renovar su infraestructura, lo que representa un monto excesivo si consideramos que AL solo representa el 6% y el 12% del PBI y la población mundiales, respectivamente.



Por otro lado, AE menciona el *ranking* 2007 de CG/LA (consultora de Washington), que analiza cuatro componentes de infraestructura en AL: energía eléctrica, transporte y logística, gestión del agua y conectividad digital. Para estos, Chile, Colombia y México encabezan la lista (Perú ocupa el puesto 11 de 23; y en transporte y logística cayó del puesto 16 al 19). No obstante, AE indica que en AL ocurre un raro fenómeno: hay gran demanda por obras de infraestructura y también agentes dispuestos a invertir, pero la oferta y la demanda no se encuentran, por lo que se deduce que el problema es la falta de un ambiente propicio para llevar a cabo estas inversiones. CG/LA recomienda: visión y organización del país, capacidad técnica y estratégica del sector público, disposición para crear grandes proyectos, rentabilidad de largo plazo y contar con una fuerte comunidad de expertos e inversores locales (ojo, sin discriminar a los extranjeros), entre otros factores.

### HISTORIAS CONOCIDAS: MEJORANDO PARA CRECER

Recientemente, *The Economist* recordó el caso del sistema de vías interestatales en EE.UU., señalando que un estudio publicado en *The Review of Economics and Statistics* calculó que para 32 de 35 industrias analizadas, los costos cayeron significativamente (alrededor de US\$ 0.24 por cada dólar invertido en las carreteras), gracias a las mayores facilidades en el transporte. Con ello se vio impulsada la productividad: el estudio determinó que a fines de los años cincuenta (cuando comenzaban las obras) el gasto en carreteras interestatales contribuyó con el 31% del aumento anual de la productividad en EE.UU. En el caso de China, el *boom* en la construcción de caminos, vías férreas y aeropuertos no solo es consecuencia de su crecimiento económico, sino que lo respalda. En el 2002, el aeropuerto de Beijing se encontraba en el puesto 26 del mundo, mientras que este año es uno de los 10 más ocupados y necesita expandirse aún más (uno de los tantos avances realizados por los Juegos Olímpicos 2008). Prueba de ello es que, según *The Economist*, entre el 2001 y el 2005 el gasto en infraestructura de transporte ha sido mayor que en los últimos 50 años.

Si observamos al Perú, para el periodo 1990-2005, un 3.9% del monto invertido en infraestructura procedió de fuentes privadas, principalmente en energía y telecomunicaciones. Ante esto, AE indica que en el atraso se puede aprovechar el atractivo para iniciar procesos de concesión eficientes (en puertos, vías, etc.), diseños de proyectos con planes sostenibles y crear oportunidades de inversión en el país. ¿Estamos dispuestos?



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

SUMMIT

DELFINES  
HOTEL & CASINO

regresar  
página 1



## Comercio transfronterizo según el DB 2008 (II)

La semana pasada revisamos los criterios del reporte Doing Business 2008 (DB) del Banco Mundial para evaluar la facilidad para comerciar entre países. A continuación, veremos esos criterios en cifras para el caso de la exportación. La próxima semana será el turno de las importaciones.

### EN ESTONIA SOLO SE NECESITAN TRES DOCUMENTOS PARA EXPORTAR

Para la exportación, el DB analiza los procedimientos comprendidos entre el embalaje de la mercancía en la fábrica hasta su salida del puerto, y los agrupa en estas cuatro clases o etapas: la preparación de documentos, el manipuleo y transporte interno, el despacho aduanero y control técnico, y los trámites en el puerto y el manipuleo en el terminal. En el caso del Perú, el DB 2008 ha determinado que para su período de análisis (abril 2006-junio 2007) estos procedimientos pueden durar 24 días, tomando solo la preparación de los documentos la mitad de dicho tiempo. El reporte ha identificado siete documentos (conocimiento de embarque *-bill of lading-*, certificado de origen, factura comercial, declaración de aduanas, lista de bultos, certificados sanitarios o de estándares técnicos y recibos por servicios en el terminal). A su preparación le sigue en demora la segunda fase (transporte interno), que requiere cinco días; la tercera toma cuatro; y la última, tres.

Según la metodología del DB, la mayor parte del costo por contenedor que generan estos procedimientos (US\$ 590) también se la llevan los documentos y el transporte interno, pero este último es el que destaca, con el 42% del total -US\$ 250- (a los documentos corresponde el 25%). Los trámites portuarios y el manipuleo en el terminal generan un costo de US\$ 130 y el despacho aduanero, uno de US\$ 60.

¿Qué sucede en otros países? En Latinoamérica destaca Panamá, donde los procedimientos para exportar toman nueve días (sin embargo, el costo asciende a US\$ 650). República Dominicana y Costa Rica también se desempeñan mejor en tiempo (12 y 18 días, respectivamente), pero su costo es mayor (US\$ 815 y US\$ 660, respectivamente). En costos destacan El Salvador (US\$ 540) y nuestro país, lo cual evidencia que nuestro problema está más por el lado de las demoras que por los costos oficiales... no obstante, el tiempo es dinero.

A nivel global, en tiempo para exportar los líderes son Singapur (no sorprende), Dinamarca (otra potencia logística) y nada menos que Estonia, con ¡cinco días! El caso singapurense es envidiable: solo ¡un día! para la preparación de documentos, otro para el despacho aduanero, otro para los trámites portuarios y dos para el transporte interno. Asimismo, solo requiere cuatro documentos (conocimiento de embarque, factura comercial, declaración de aduanas y lista de bultos). En Dinamarca, el mayor tiempo está en la preparación de documentos (pero solo dos días) y requiere los mismos que Singapur. En Estonia solo se necesitan tres documentos (no figura la lista de bultos) y el mayor tiempo está en el manejo portuario, que tampoco supera los dos días. En cuanto al costo por contenedor, para Singapur es de US\$ 416; para Dinamarca, de US\$ 540; y para Estonia, de US\$ 675. En este aspecto, Singapur es superado por una economía: ¿se imaginan cuál? Se trata de China, con US\$ 390. En este país, el mayor costo lo genera la preparación de los documentos (US\$ 160 vs. US\$ 150 en el Perú), pero para los otros procesos no supera los US\$ 85 (el menor es el de aduanas -US\$ 65-; sin embargo, en Singapur este costo asciende a solo US\$ 31).

### CAMBIANDO DE CARA

Soñemos otra vez. Si en el Perú se redujera el tiempo para exportar al doble de lo que toma en Singapur, en lugar de superarnos 98 economías únicamente nos superarían ¡19! Asimismo, si solo se necesitaran cinco documentos para exportar, en lugar de estar tras 80 economías en ese rubro, solo estaríamos tras 22. Y, finalmente, si el costo fuera como el de El Salvador, nos ubicaríamos tras 10 economías en lugar de 20 en este aspecto.

Esperamos que con la reforma aduanera que está impulsando PRODUCE (en el marco de la implementación del TLC con EE.UU.) este hipotético escenario se convierta en realidad. Nuestra competitividad lo necesita.

Economía	Preparación de documentos (días)	Transporte interno (días)	Costo del transporte interno (US\$ por cont.)
Singapur	1	2	100
Hong Kong	2	1	200
EE.UU.	2	1	350
Finlandia	3	2	180
Panamá	4	3	225
Israel	5	3	150
Chile	11	4	350
Pakistán	11	6	150
Túnez	11	2	240
Perú	12	5	250

Fuente: Banco Mundial. Elaboración: COMEXPERU.



Obtenga en línea Información de Comercio Exterior y Riesgo

Promoción Especial para los Socios de COMEXPERU



regresar  
página 1

CONTACTENOS AL 225-5010

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