



Contenido

Del 27 de julio al 02 de agosto del 2009

| | | | |
|---|--|-----------------------|---|
|  | QUE NO LO DIGA | Editorial | 2 |
|  | EXPORTACIONES A JUNIO <i>De acuerdo con cifras de la SUNAT, las exportaciones peruanas ascendieron a US\$ 11,147 millones a junio del 2009.</i> | Hechos de Importancia | 3 |
| | IMPORTACIONES A JUNIO <i>Cayeron un 40% en junio.</i> | | |
|  | ANALIZANDO LA REALIDAD LOCAL <i>Por Juan José Garrido Koechlin</i> | Actualidad | 4 |
|  | OÍDO AL DOING BUSINESS <i>MEF promoverá reformas sobre la base del reporte del Banco Mundial. La meta: pasar del puesto 62 al 25 en el 2011.</i> | Economía | 6 |
|  | DEL PERÚ AL MUNDO <i>Se cumplen cinco años desde el establecimiento del primer grupo de productos bandera y bien vale la pena conocer cuál ha sido el desempeño de algunos de ellos.</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

José Pinilla Bustamante

Publicidad

Edda Arce de Chávez

Suscripciones

Giovanna Rojas Rodríguez

Diseño Gráfico

Carlos Castillo Santisteban

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





Que no lo diga

En vísperas del discurso presidencial de 28 de julio, comienzan a aparecer entrevistas y opiniones respecto a qué debería decir el Presidente en tan solemne ocasión. Viendo que al finalizar el tercer año de gobierno las cosas están más complicadas y las intervenciones presidenciales no necesariamente han contribuido a mejorarlas, hemos decidido abordar el tema de manera distinta, preguntando más bien a nuestros lectores qué es lo que el Presidente no debería decir. Resumiendo, este es el resultado:

Señor presidente, a usted se le conoce como un gran orador, pero su estilo ya no está de moda ("ya fue"). Los discursos interminables tienen tufillo a Chávez y Fidel. En la era del *blackberry* y el *twitter* se espera mensajes cortos y directos. Recuerde que no está en campaña política.

Durante su gobierno, el Perú ha tenido importantes logros. Ya sabemos que lideraremos el crecimiento en la región, pero probablemente eso se logre a pesar de la ineptitud del aparato estatal para aplicar un plan anticrisis que estaba bien concebido. ¡Y tampoco sirve que vuelva a decirse que se levantará los controles para poder gastar! La calidad del gasto sí es importante y el SNIP sirve para eso.

También somos conscientes de que se ha avanzado mucho (nos lo dice cada año) en cuanto a kilómetros de carretera construidos, asfaltados o recuperados; que hay muchos más hogares con electricidad y muchas más personas con acceso a comunicación telefónica; que hay más sistemas de alcantarillado; que se ha hecho entrega de miles de títulos de propiedad; que se ha transferido millones y millones a las regiones (que estas no han sabido gastar porque el proceso de regionalización forzado por el APRA resultó ser un desastre); que se ha generado miles de empleos, pero...

Más que el habitual recuento soberbio del pasado, quisiéramos un discurso que, humildemente, reconozca errores, pero que no se quede allí, sino que diga cómo van a cambiar las cosas: hacia dónde vamos (pero, no diga por favor, que vamos a ser una potencia mundial el 2011). Díganos cómo vamos a lograr las metas, que no basta con asignar más dinero; siempre se dicen cosas como "destinaremos más presupuesto para salud y educación (y, claro, Juntos)", pero ya hemos comprobado que, siendo importante, el dinero no basta para que haya mejoras en los servicios a la población.

En fin, hay bastantes sugerencias que estamos seguros serán todas cuidadosamente consideradas este 28. Sin embargo, creo que la recomendación más importante se puede resumir de manera muy simple en la siguiente frase de una asidua lectora:

"Más que no querer escuchar algo, me gustaría no tener que escuchar tanto".

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 
El banco local del mundo

 regresar
página 1



EXPORTACIONES A JUNIO

En junio, las exportaciones peruanas ascendieron a US\$ 2,090 millones, un 26% menos que en el mismo mes del año anterior. Con este resultado, las exportaciones para el período enero-junio 2009 alcanzaron un valor de US\$ 11,147 millones, lo cual representa un 31% menos en relación al valor exportado en el mismo período del año pasado.

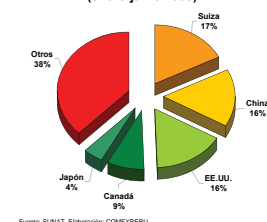
Las exportaciones primarias, que tienen una participación del 75% del total exportado por el Perú, alcanzaron un valor de US\$ 8,310 millones entre enero y junio, un 34% menos con relación al mismo período del año 2008. El sector minero, equivalente al 79% de este rubro, tuvo una caída del 34%, debido, principalmente, a las menores ventas de cobre: minerales de cobre y sus concentrados (-45%) y cátodos y secciones de cátodos de cobre refinado (-49%). Al hablar de volúmenes, tenemos que las exportaciones de cobre y sus concentrados se incrementaron en un 4% y las de cátodos y secciones de cobre refinado crecieron en un 5%. Por su parte, las ventas al exterior de oro registraron un valor de US\$ 3,018 millones en el período enero-junio del 2009, alcanzando así un incremento del 8% con relación al mismo período del año pasado.

En lo que respecta a productos pesqueros tradicionales, estos también se redujeron (-1%) en el período analizado. Entretanto, el aspecto positivo estuvo del lado de las exportaciones agrícolas primarias, que se incrementaron en un 7%, impulsadas por las mayores ventas de azúcar (US\$ 14.8 millones; +247%), algodón (US\$ 1.5 millones; +162%), entre otros productos.

Las exportaciones manufacturadas, que representan el 25% del total exportado, registraron un valor de US\$ 2,837 millones entre enero y junio, un 23% menos con relación al mismo período del año 2008. Las exportaciones agropecuarias, que representan el 28% de las manufacturadas, se redujeron en el período analizado (US\$ 794 millones; -8%). Igual suerte corrieron las exportaciones textiles (US\$ 714 millones; -28%), pesqueras no tradicionales (US\$ 276 millones; -16%) y químicas (US\$ 392 millones; -18%); sin embargo, las exportaciones del rubro metalmeccánico registraron un incremento del 20% (US\$ 169 millones).

Si bien es cierto que, como mencionamos en el párrafo anterior, las exportaciones agropecuarias disminuyeron en el período enero-junio del 2009, cabe destacar las exportaciones de algunos productos del rubro, como los espárragos frescos o refrigerados (US\$ 81.5 millones; +7%), las paltas (US\$ 47.1 millones; +9%), las bananas o plátanos frescos, tipo cavendish valery (US\$ 27.5 millones; 26%), entre otros.

Exportaciones peruanas según destinos (enero-junio 2009)



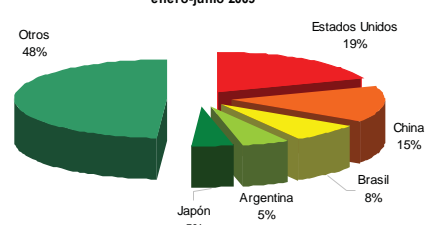
IMPORTACIONES A JUNIO

Durante el mes de junio, las importaciones totales ascendieron a US\$ 1,741 millones, mostrando una reducción del 40% respecto del mismo mes del 2008. Con esto, en el primer semestre del año se registraron importaciones por US\$ 10,164 millones, lo que representa una caída del 30% respecto del mismo período del año anterior.

Los bienes intermedios, que lideraron las importaciones con US\$ 4,538 millones (45% del total), fueron también los que más cayeron (-42%). Esta caída se explica principalmente por los combustibles, que cayeron en un 61% respecto del 2008 (por los mayores precios de ese año) hasta llegar a US\$ 1,205 millones, y las materias primas para la industria, que cayeron en un 35% con US\$ 2,957 millones. Luego, se ubicaron los bienes de capital con US\$ 3,715 millones (-20%), de los cuales un 66% consistió en maquinaria para la industria (-16%) y un 19% correspondió a equipos de transporte (-29%). Finalmente, los bienes de consumo cayeron en un 12%, con US\$ 1,882 millones.

Nuestro principal proveedor para este período fue EE.UU., con US\$ 1,981 millones; sin embargo, nuestras compras a ese país cayeron un 28%. Los productos más importantes fueron diversos tipos de maquinaria pesada. También destaca la caída del diésel 2 en 90%, pasando de alrededor de US\$ 569 millones a US\$ 58 millones. En segundo lugar tenemos a China, con US\$ 1,486 millones (-16%), de donde compramos principalmente *laptops*, celulares y motocicletas. En tercer lugar tenemos a Brasil, con US\$ 779 millones, liderados por los aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso, que fueron el principal producto importado por nuestro país en este período, con US\$ 907 millones, de los cuales US\$ 126 millones provinieron de este país.

Importaciones por país de origen (enero-junio 2009)



Grupo Interbank ahora en China

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

IFHPeru LTD.
Intergroup

regresar
página 1



Analizando la realidad local

Por: Juan José Garrido Koechlin
Director Ejecutivo del Instituto Acción

Pasados los primeros seis meses del 2009, analicemos la actual situación respecto a una serie de fenómenos entrelazados, tanto sociales y políticos como económicos. Aprovechando la matriz de análisis estratégico FODA -el cual analiza las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas de un programa o proyecto-, podemos vislumbrar ciertas acciones necesarias para consolidar nuestro crecimiento y desarrollo en el corto y mediano plazo.

FORTALEZAS:

- a. Estabilidad macroeconómica:** de lejos nuestra mayor ventaja, pues la baja inflación acumulada (3.06% anualizada a junio 2009), superávit fiscal previo a la crisis, deuda pública controlada (cerca del 25% del PBI), tipo de cambio estable, nos favorecen en un entorno con limitados proyectos de inversión.
- b. Apertura comercial:** variable que nos diferencia, en mayor medida, de nuestro vecindario regional. Los tratados comerciales ya firmados con EE.UU., China y Chile (entre otros), y en tratativas con Japón, Corea del Sur y la UE (y más a futuro), garantizan una mejora sistemática en la calidad de vida de los 28 millones de consumidores peruanos a través de mejores productos a menores precios.
- c. Grado de inversión:** bajo riesgo país, acceso a mercados financieros internacionales (acabamos de colocar US\$ 1,000 millones a una tasa muy baja y a 16 años, todo un logro en un entorno depresivo), adecuado marco regulatorio y de protección para las inversiones foráneas, entre otros factores, sustentan un atractivo para la IED.
- d. Crecimiento sustentado en los sectores no transables:** el 63.8% de nuestro crecimiento en el último año (61.2% en el último lustro) se soporta en sectores no relacionados con la demanda externa, específicamente en servicios, comercio y construcción.
- e. Sólido sistema financiero:** reducciones sistemáticas de la tasa de referencia (actualmente en un 2%) se han trasladado al resto de tasas en el sistema (activa y pasiva comercial, así como comerciales), manifestándose ello en mejoras en el acceso al crédito (cuyo índice ha pasado de un mínimo de 53 puntos en abril a 56 en julio del presente año). Un sólido sistema financiero moderaría los efectos de una prolongada crisis externa, así como aceleraría una recuperación de la misma.

DEBILIDADES:

- a. Situación crítica de la infraestructura:** en el último *Reporte de Competitividad Global (RCG)* del World Economic Forum (WEF), Perú se encuentra en el puesto 113 sobre 134 países en cuanto a Calidad General de Infraestructura; en Calidad de Infraestructura Portuaria la situación es aún más dramática (127/134). No es necesario mayores comentarios.
- b. Inadecuadas regulaciones laborales:** el 18.8% de los empresarios encuestados por el WEF considera a las mismas la principal barrera para la realización de negocios en el país, con lo que lidera el *ranking* de factores problemáticos locales. Sin duda, nuestro mayor lastre, la inadecuada infraestructura, se supera a partir de mayor inversión; pero, las regulaciones laborales responden a factores políticos y sociales, ambos de mayor complejidad.
- c. Baja calidad educativa:** si bien es una amenaza a nuestro crecimiento en el largo plazo, el sistema educativo nacional expone una realidad catastrófica. Basta con decir que en el *ranking* RCG, en cuanto a calidad del sistema educativo, aparecemos en el puesto 133 sobre 134. Es claro que el Estado -el nuestro, al menos- no sirve como abastecedor de servicios educativos.
- d. Barreras burocráticas:** el 16.9% de los empresarios encuestados por el WEF sitúa a la ineficiencia burocrática como el segundo mayor obstáculo para las inversiones en nuestro país. Una vez más, sin comentarios.
- e. Inestabilidad social:** tal vez comprobando la teoría de Barro, quien sostiene que las democracias que se adelanten en demasía al progreso económico son inherentemente inestables, el Perú atraviesa momentos de inusitada inestabilidad social. Según el último reporte de la Defensoría del Pueblo, a junio del 2009, existían 226 conflictos sociales activos y 47 en estado latente.
- f. Baja efectividad estatal:** además de barreras burocráticas altas, la burocracia en sí -representando al Estado- es extremadamente ineficiente en el uso de los recursos.

OPORTUNIDADES:

- a. Revisiones al alza en las expectativas de crecimiento de la economía mundial:** salvo por la Zona Euro, tanto el Fondo Monetario Internacional como el Banco Mundial han elevado sus proyecciones de crecimiento económico (2009 y 2010) para EE.UU., China y Japón.
- b. Mayor capacidad de segregación por parte de los inversionistas extranjeros:** a diferencia de pasados periodos, hoy en día la IED discrimina positivamente al interior de las regiones a fin de colocar sus recursos, razón por la cual cualquier mejora en nuestro clima de negocios incentiva una mayor recepción de flujos foráneos.

AMENAZAS:

- a. Avance del movimiento del Socialismo del Siglo XXI en la región:** las directivas propagadas desde Caracas continúan fortaleciéndose en la región, aumentando con ello la polarización de dos corrientes ideológicas y la inestabilidad regional.
- b. Recesión en nuestros principales socios comerciales:** impacto directo en nuestros sectores transables, lo que afecta la sostenibilidad fiscal futura.



almacenes



logística



warrants



depsa files



www.depsa.com.pe

regresar
página 1



c. Mayores costos financieros para los inversionistas foráneos: múltiples proyectos de IED se han visto paralizados por el alza en el costo internacional del capital.

Habiendo desarrollado las fortalezas (F), debilidades (D), oportunidades (O) y amenazas (A), pasemos a revisar las relaciones existentes entre los factores positivos y negativos:

RELACIONES FO:

- a. El acuerdo comercial con China, sumado a la solidez de nuestro sistema financiero, facilitan la asignación de capital a proyectos de inversión relacionados a proyectos de exportación a este creciente mercado.
- b. Nuestra política comercial, estabilidad macroeconómica, bajo riesgo país y solidez del sistema financiero son reconocidos a nivel mundial, lo cual fomenta que seamos vistos como un destino para inversiones con un riesgo moderado, a pesar de las políticas públicas aplicadas en otros países de la región.

RELACIONES FA:

- a. Los acuerdos comerciales firmados consolidan la apertura comercial e incluyen cláusulas de protección al capital foráneo; ello dificulta la posibilidad de desandar lo avanzado en estos aspectos. A su vez, la estabilidad macroeconómica impide un incremento abrupto en los niveles de pobreza que propicie el apoyo político a un movimiento antisistema.
- b. Por otro lado, las fortalezas reducen el impacto de la crisis global sobre la economía nacional. Es el crecimiento en los sectores no transables el que permite que se mantengan tasas, aunque reducidas, de crecimiento económico positivo; la estabilidad macroeconómica, asimismo, incrementa la resistencia de las firmas ante el *shock* externo al no verse acompañado de devaluaciones abruptas o cesación de pagos de la deuda externa; el bajo riesgo país permite al Estado y a las corporaciones acceder a créditos que les permitan moderar los efectos de la crisis. Un sistema financiero sólido permite asignaciones de crédito que impidan una ruptura en la cadena de pagos.
- c. La estabilidad macroeconómica y el bajo riesgo país acotan el riesgo que enfrenta la IED; al mismo tiempo el crecimiento en el sector no transable sostiene a sectores en los que la IED mantiene su rentabilidad. Estas variables permiten reducir el impacto negativo de mayores costos financieros para la IED sobre el VAN de los proyectos de inversión.

RELACIONES DO:

- a. Nuestras debilidades restringen la medida en la cual podemos ser capaces de aprovechar el mercado chino. Nuestra pobre infraestructura reduce el ámbito geográfico de actividades económicas plausibles de ligarse al mismo; asimismo, la baja calidad educativa reduce la mano de obra calificada necesaria para actividades de alto valor agregado en las cuales los chinos no presentan ventajas comparativas.
- b. La situación del Perú en infraestructura, barreras burocráticas y legislativas, así como la inestabilidad social, son fácilmente reconocibles por los inversionistas externos; ello dificulta la diferenciación con respecto a otros países latinoamericanos, en lo referente a clima de inversión.

RELACIONES DA:

- a. Un bajo nivel de infraestructura sustenta disparidades geográficas en los beneficios del modelo económico; estas disparidades fomentan el apoyo político a políticas agresivas de redistribución.
- b. La posibilidad de acceso al poder de un candidato antisistema, así como la agitación política, sustentan entre quienes desean un cambio en el modelo económico la idea de que los tiempos están corriendo a su favor. Ello, sumado a la evidencia que bajos niveles educativos están asociados con apoyo político a opciones populistas -debido a que menores niveles educativos reducen la capacidad de evaluar las propuestas de los candidatos-, evidencia una situación aún riesgosa para las inversiones.
- c. La baja efectividad estatal impide al Estado realizar políticas redistributivas a partir de la producción de bienes públicos; ello favorece opciones partidarias de otros mecanismos, menos eficientes, de redistribución (como los son controles de precios, subsidios, aranceles, etc.).
- d. El tener altas barreras burocráticas y una legislación laboral inflexible dificulta el establecimiento de nuevas actividades comerciales que hagan uso de la mano de obra desplazada por el *shock* negativo externo.
- e. La baja efectividad estatal reduce la velocidad y rentabilidad social de las políticas contracíclicas de incremento de la inversión pública.
- f. Las barreras burocráticas, la inflexibilidad laboral y la inestabilidad social reducen beneficios esperados de la IED, lo cual en conjunto con mayores costos financieros reducen el VAN de los proyectos de inversión, desalentando con ello su implementación.

Sin duda, queda aún mucho espacio por trabajar en lo que a reforma del Estado se refiere. Algunas reformas son políticamente inviabilmente actualmente, sobre todo aquellas que implican temas socialmente impactantes (por ejemplo, regulaciones laborales). Empero, existen muchas reformas que, siendo políticamente viables, no se realizan por ineficiencia e indolencia estatal. Por supuesto, son estas las primeras que debieran ser implementadas.

Recientemente, el ministro de Economía Luis Carranza ha ofrecido llevar al Perú a liderar el *ranking* de competitividad en la región, lo cual implicaría desplazar a otros 40 países de sus respectivas ubicaciones en tan solo dos años. Sin duda, es la mejor noticia en medio de una crisis global y confiamos en la capacidad ministerial para lograrlo.



¿Buscas soluciones para crecer en tus negocios controlando riesgos?

Agregamos valor a la información desarrollando las mejores soluciones para acciones de marketing, adquisición de clientes, administración de cartera y gestión de cobranzas.

Infocorp. más que información soluciones

Teléfono: 415 0300
info@infocorp.com.pe
www.equifax.com.pe

EQUIFAX
PERU

regresar
página 1



Oído al Doing Business

Recientemente, el ministro de Economía y Finanzas, Luis Carranza, anunció que su cartera liderará un plan para mejorar el clima de negocios en nuestro país, y así no dejar de lado las reformas de largo plazo que nos ayudarán a sostener el crecimiento tras la crisis. La idea es avanzar en el reporte Doing Business del Banco Mundial, del puesto 62 (de 181 economías) que obtuvimos en el DB 2009, publicado el año pasado, al 40 el próximo año y al 25 en el 2011. Las reformas se centrarían en siete de las diez áreas del DB. Lamentablemente, no está la peor de todas: la laboral... suponemos que por ser políticamente sensible y porque es más factible avanzar generalizando gradualmente el régimen de las MYPE.

No podemos dejar de saludar esta iniciativa. A propósito, presentamos un resumen de las medidas que podría tomar el Gobierno para alcanzar el puesto 25, sobre la base del DB 2009. Ojo, asumimos que no hay cambios en los otros países, lo cual quiere decir que en realidad tendríamos que ir mucho más lejos.

APERTURA DE NEGOCIOS

Lo ideal es que se llegue a un registro único en línea, como en Nueva Zelanda, donde toma menos de un día abrir una empresa (ver [Semanario N° 492](#)). Mientras tanto, podemos unir (o eliminar) algunos procedimientos y reducir el tiempo de los más "demorones", como la aprobación de Defensa Civil (que toma hasta 15 días) y la licencia municipal (tiempo similar, aunque varía según el municipio). Si, por ejemplo, pasamos de 10 procedimientos y 65 días a 7 y 30, subiríamos del puesto 116 al 58 en esta área.

LICENCIAS DE CONSTRUCCIÓN

En el [Semanario N° 497](#) vimos que obtener los permisos para construir un almacén en Lima toma, en promedio, 210 días. Aquí se debería reducir el tiempo ligado a SEDAPAL: la instalación del agua potable y otros procedimientos toman alrededor de 80 días. Nuevamente, los municipios tampoco se hacen extrañar: obtener la licencia de obra para edificación nueva demora 45 días. Si pasamos de 21 procedimientos, 210 días y un costo del 139.7% del ingreso per cápita a 17, 150 y 80%, subiríamos del puesto 115 al 55.

REGISTRO DE PROPIEDADES

No estamos tan mal en este aspecto (puesto 41), pero, como indicamos en el [Semanario N° 504](#), el DB se centra en la ciudad más poblada (Lima), por lo que no muestra los retos en las áreas rurales del país. El reporte indica que el procedimiento más lento es el registro de la escritura pública en la agencia oficial (18-35 días). Si pasamos de un promedio de 33 días y un costo del 3.3% del valor del predio (manteniendo 5 procedimientos) a 15 y 2% (reduciendo la alcabala, por ejemplo), ocuparíamos el puesto 21.

PROTECCIÓN AL INVERSIONISTA

Se refiere a la protección a los accionistas minoritarios (ver explicación en [Semanarios N° 508](#) y [509](#)). Aquí destacamos (puesto 18), pero podríamos mejorar si, por ejemplo, el director ejecutivo o junta directiva que autorizó la transacción injusta pudieran ser considerados responsables por los daños y perjuicios causados a la empresa, y si el demandante pudiera interrogar directamente al demandado y a los testigos sin previa autorización de las preguntas por el juez. Así, el índice de responsabilidad de los directivos aumentaría de 5 (sobre 10) a 7, y el de facilidad para juicios de accionistas, de 7 a 8. Ello nos ubicaría en el puesto 11 en esta área.

PAGO DE IMPUESTOS

Es demasiado el tiempo que absorbe: 424 horas al año. Particularmente debería evaluarse el pago de las contribuciones a la seguridad social y el IGV, que demandan 192 horas cada uno (ver [Semanario N° 502](#)). Si el tiempo total se redujera a 300, del puesto 85 llegaríamos al 63. Necesitamos un sistema más simple y amigable, que se ajuste al contribuyente y no lo contrario.

COMERCIO TRANSFRONTERIZO

Si redujéramos el número de documentos para exportar e importar (ver explicación en [Semanario N° 461](#)) de 7 a 5 y de 8 a 6; los días para exportar e importar, de 24 a 14 y de 25 a 15; y el costo de exportar e importar un contenedor, de US\$ 875 a US\$ 745 y de US\$ 895 a US\$ 795 (como hoy en Chile); subiríamos del puesto 93 al 20. Para sacarle el jugo a nuestros acuerdos comerciales.

CUMPLIMIENTO DE CONTRATOS

Finalmente, nuestra mayor debilidad en el reporte tras la laboral. La resolución de disputas comerciales en cortes toma en promedio 41 procedimientos, 468 días y el 35.7% del monto en disputa. El juicio y la comunicación de la sentencia son los que más demoran (211 días), pero también es notable la espera por la ejecución de la sentencia (175 días). Como indicó el MEF, es indispensable la coordinación con el Poder Judicial. Si volviéramos a los 300 días que alcanzamos en el 2006 gracias a la introducción de juzgados especializados (ver [Semanario N° 494](#)), redujéramos el número de procedimientos a 36 y el costo al 25%, pasaríamos del puesto 119 al 35.

No es tarea fácil, pero si otros pueden, ¿por qué nosotros no?





Del Perú al mundo

Aprovechando que es el aniversario patrio, realizaremos un breve análisis de la evolución de algunos de los productos bandera del Perú. Cabe resaltar que estos fueron seleccionados por la Comisión de Productos Bandera (Coproba) -creada en el marco del PENX, a través del Decreto Supremo N° 015-2004-MINCETUR- con el objetivo de promocionar y potenciar el desarrollo exportador de productos típicos y representativos de nuestro país.

EL VERDADERO Y ÚNICO ES DEL PERÚ: PISCO

Aunque muy apreciada por todos los peruanos y turistas que visitan nuestro país, no fue hasta hace relativamente poco tiempo que las exportaciones de nuestra bebida nacional comenzaron a “alzar vuelo”. Como se puede apreciar en el gráfico adjunto, el 2002 marca un punto de inflexión en el comportamiento de las ventas al exterior de pisco: de ahí en adelante todo ha sido crecimiento exponencial; basta con señalar que mientras que en dicho año se exportó 25 mil litros, equivalentes a US\$ 83,715, en el 2008 se alcanzó la cifra récord de 296 mil litros, por un valor de US\$ 1.34 millones, y, por si fuera poco, superamos a las exportaciones chilenas.

Por otro lado, es importante destacar que no solo las exportaciones de pisco han aumentado en los últimos años, sino también su consumo interno, como consecuencia de la revalorización generalizada de este producto (y otros más como la gastronomía). Justamente, esta sería una de las razones que explican la caída del 17% en valor y el 24% en volumen de las exportaciones entre enero y junio del 2009, respecto al mismo periodo del año anterior.

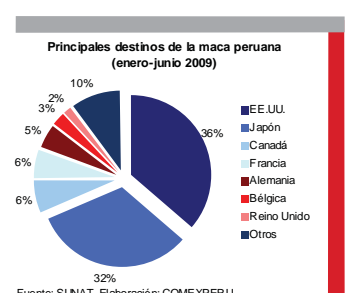
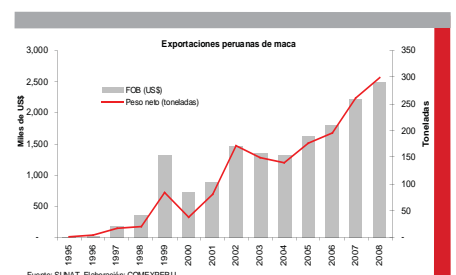
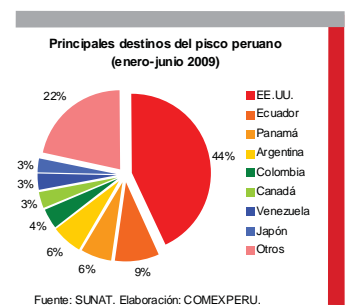
Ahora bien, en cuanto a los principales destinos internacionales, encontramos que EE.UU. concentra el 44% de nuestras exportaciones, con compras de aproximadamente US\$ 191 mil. Le siguen en importancia Ecuador (9%) -cuyas importaciones en el periodo previo eran prácticamente nulas-, Panamá (6%) y Argentina (6%). De otra parte, tenemos que Viña Tacama es la empresa líder en exportaciones de pisco (19% del total), con envíos valorizados en US\$ 83 mil y un crecimiento del 86%; le sigue en ventas Qeros Perú, con US\$ 51 mil y una participación del 11%.

NUTRICIÓN Y ENERGÍA A PUNTA DE MACA

La maca, raíz que crece por encima de los 4,000 metros sobre el nivel del mar, es un alimento muy apreciado desde épocas preincaicas por sus propiedades nutricionales, antioxidantes, energéticas, antiestrés y para potenciar la fertilidad. Pese a estas bondades, no fue hasta 1995 que se empezó a exportar maca y, desde entonces, su expansión en los mercados internacionales ha sido sorprendente: entre 1998-2008, el crecimiento promedio anual fue del 44%, y en este último año se alcanzó un monto de US\$ 2.5 millones.

En el Perú, los mayores cultivos de maca se concentran en Junín y Pasco, específicamente en la meseta del Bombón y en las partes altas del valle del Mantaro; sin embargo, gracias a sus atractivos comerciales, ahora también se produce en las alturas de todas las regiones de nuestra serranía.

En lo que va del 2009, las exportaciones se incrementaron en un 5% en valor y un 31% en volumen, y se espera que continúen en aumento en los próximos meses. Asimismo, tenemos que EE.UU. y Japón constituyen -de lejos- los mercados más importantes, con participaciones del 36% y 32%, y un crecimiento del 89% y 25%, respectivamente. Otras plazas que vienen ganando relevancia por su demanda y dinamismo son Canadá y Francia, ambos con exportaciones equivalentes al 6% del total y un incremento del 109% y 139% entre enero y junio del 2009. Entretanto, las principales empresas exportadoras de maca son Chakarunas Trading (17% del total), Peruvian Heritage (12%) y Yamano del Perú (12%).



¿Buscas una computadora?

*computadoras *notebooks *servidores *pórs *partes *software *servicio técnico

Ao. Tomás Wariwano 2021 Higuera Central 271.8220 Fax: 271.8221
 info@pcperformance.com.pe www.pcperformance.com.pe

PC Performance

regresar
 página 1