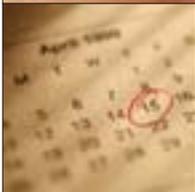




## Contenido

Del 17 al 23 de agosto del 2009

	<b>PECADOS DE ERROR Y OMISIÓN</b>	Editorial	2
	<b>UNA DEMANDA SIN PIES NI CABEZA</b> <i>A la espera de una decisión sobre la demanda de inconstitucionalidad contra el TLC con Chile.</i> <b>SABORES DEL PERÚ AL MUNDO: EL TURNO DE LA LÚCUMA</b> <i>Exportaciones de lúcumas crecen un 74% en lo que va del año.</i>	Hechos de Importancia	3
	<b>SALVAGUARDIAS: TEORÍA Y PRÁCTICA</b> <i>Salió el informe del INDECOPI sobre la investigación de salvaguardias al hilado de algodón. Ahora, la decisión final está en manos del MEF, MINCETUR y PRODUCE.</i> <b>LOS PUEBLOS INDÍGENAS Y EL DERECHO A CONSULTA</b> <i>Revisamos propuesta legal de la Defensoría del Pueblo para aplicar el Convenio N° 169 de la OIT.</i>	Actualidad	4
	<b>BUSCÁNDOLE "TRES PIES AL GATO"</b> <i>Cuando no se quiere reconocer un error.</i>	Economía	6
	<b>HACIA LA CAZA DE LA INTEGRACIÓN</b> <i>Rusia, India, Marruecos y Sudáfrica en la mira de la política comercial peruana.</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 Zacznic 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](mailto:semanario@comexperu.org.pe)  
Telf.: 422-5784 Fax: 422-5942

Reg. Dep. Legal 15011699-0268



NISSAN  
X-TRAIL extreme



## Pecados de error y omisión

Si tuviera que resumir el discurso del primer ministro ante el Congreso, lo haría parafraseando un dicho conocido: “no pudimos ver el bosque por la presencia de tantos árboles”.

En buena cuenta, el discurso fue solo una sucesión de ideas dispersas, de enumeración de algunos problemas (no necesariamente los más importantes), y de anuncio de algunas medidas dispersas (que tampoco respondían necesariamente a los problemas identificados) y donde ni siquiera se podía reconocer las prioridades. En otras palabras, el primer ministro estaría mostrando que no tiene una clara visión de país que guíe las acciones del Gobierno.

Sin embargo, hubo grandes coincidencias entre este último discurso y el discurso presidencial de 28 de julio, especialmente en las omisiones: no hubo ningún reconocimiento al rol de la inversión privada ni mención alguna a las metas del ministro Carranza de colocarnos en el primer lugar regional en competitividad. Debemos suponer que las críticas de la oposición respecto de la cercanía del presidente García al sector privado han surtido efecto... lo cual es una lástima porque la actividad de dicho sector es fundamental para alcanzar el crecimiento requerido para que realmente se continúe reduciendo los niveles de pobreza de manera sostenida y no como mera respuesta temporal a las eventuales intervenciones de los programas sociales.

Desafortunadamente, aun cuando el segundo tema mencionado en el discurso del premier fue la “lucha contra la pobreza y promoción del empleo decente y productivo”, dicho tema fue relacionado únicamente a los programas Crecer y Juntos, al Seguro Universal de Salud, al mecanismo de fijación del salario mínimo y a un cierto “bono de chatarreo” que (ojo) no tiene nada que ver con el anunciado hace años (y todavía no implementado) para renovar el parque automotor (y así reducir los accidentes y contaminación). Este nuevo bono es para que las MYPE compren maquinaria nueva... mientras siguen enfrentando las mismas trabas para obtener licencias de funcionamiento, permisos de importación, certificaciones de Defensa Civil, autorizaciones sanitarias, y otras que la ilimitada creatividad de DIGESA continuará inventando para martirizar a la ciudadanía en general y al sector empresarial en particular.

Tal vez si el premier hubiera leído el artículo que el ministro Carranza acababa de publicar en *El Comercio*, hubiera aprendido que solo se vence a la pobreza con altas tasas de crecimiento. Que para alcanzarlas es fundamental la inversión privada. Que para que esta se dé, es necesario un ambiente de estabilidad jurídica y de institucionalidad (nada de decretos de urgencia “070”). Que para que la inversión sea productiva se necesita un ambiente propicio para que se desarrolle y eso se llama competitividad. Y que el Estado debe estar para complementar (rol subsidiario) y, sobre todo, para no estorbar (y que a veces esto último es suficiente).

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](http://www.hsbc.com.pe)

**HSBC**   
El banco local del mundo

 regresar  
página 1



## UNA DEMANDA SIN PIES NI CABEZA

Al cierre de esta edición, estábamos a la espera de la respuesta del Tribunal Constitucional sobre la demanda de inconstitucionalidad presentada por un grupo de congresistas opositores contra nuestro TLC con Chile, que entró en vigencia en marzo pasado. A propósito, recordaremos algunos argumentos que esgrimimos anteriormente.

El TLC es una ampliación del Acuerdo de Complementación Económica (ACE) N° 38 (de 1998), con el fin de extender los beneficios de nuestras relaciones comerciales (entre 1998-2008 nuestras exportaciones a Chile pasaron de US\$ 139 millones a US\$ 1,785 millones; mientras que nuestras importaciones, de US\$ 285 millones a US\$ 1,186 millones). Puesto que la base del TLC fue el ACE, negociado en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración -ALADI-, y no se modificaban los temas del artículo 56° de la Constitución (no se afectaban disposiciones constitucionales, normas con rango de ley ni tributos -es más, los aranceles, materia del Ejecutivo, no se modificaron con la ampliación-), el tratado no requería la aprobación del Congreso. Esto fue ratificado por unanimidad por la propia Comisión de Relaciones Exteriores, en octubre del 2006 (ver Primera Legislatura Ordinaria del 2006, 20ma. Sesión), de modo que el Parlamento era consciente de ello.

También se dice que el TLC pone en riesgo el diferendo con Chile en La Haya por tener una definición de "territorio" diferente de la de la Constitución. Esto es incorrecto, pues esa definición es solo para efectos de la aplicación del acuerdo y no se relaciona con nuestra soberanía o límites geográficos. Es más, el Estado peruano ha indicado que con la firma del TLC se ratifica la validez del tratado de límites suscrito en 1929 entre el Perú y Chile, el cual fundamenta la posición peruana en La Haya.

Y sobre el que el capítulo de inversión favorecería a los chilenos: el TLC solo mejora el Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (APPRI), que tenemos con Chile desde el 2001, con un marco más seguro, adecuado y actualizado, que permite atraer y proteger inversiones en ambas naciones. Como actualmente Chile tiene más inversiones en el Perú, podría verse como un beneficio para ese país, pero también lo será para el nuestro conforme la presencia peruana en Chile crezca, algo que ya está sucediendo: basta mencionar la compra de la cementera Lafarge Chile por el grupo Brescia.

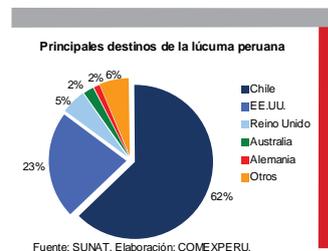
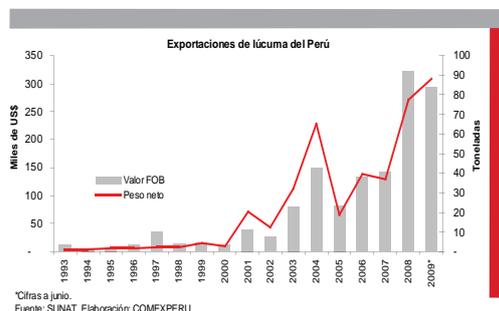
## SABORES DEL PERÚ AL MUNDO: EL TURNO DE LA LÚCUMA

Por su exquisito y original sabor, el potencial exportador de la lúcuma, uno de nuestros productos bandera, es enorme. En el Perú, su consumo se remonta dos mil años atrás, a la cultura Nazca, y hoy constituye un insumo muy valorado en nuestra repostería, principalmente en la preparación de helados y tortas. Pese a sus conocidas virtudes culinarias y nutritivas -tiene un alto contenido de fibra, caroteno, niacina y hierro-, no fue hasta el 2003 cuando sus exportaciones comenzaron a alzar vuelo. Actualmente, si bien su valor y volúmenes comercializados internacionalmente continúan siendo relativamente pequeños, su crecimiento es alentador: en el 2008, el monto exportado se incrementó un 125% y ascendió a US\$ 322 mil, mientras que el volumen aumentó un 109% y alcanzó las 77 toneladas.

Por su parte, en lo que va del 2009 (cifras a junio), las exportaciones registraron un crecimiento del 74% en valor y un 113% en volumen, respecto al mismo periodo del año anterior. Con ello totalizaron US\$ 294 mil y se encaminan a superar el récord del año pasado.

En cuanto a los principales destinos internacionales, encontramos que Chile concentra el 62% de nuestras ventas al exterior, con compras por aproximadamente US\$ 184 mil, un 413% más que en enero-junio 2008. Le sigue en importancia EE.UU., con un 23% de participación, pero con una tasa de decrecimiento del 33%. De otro lado, tenemos que FMP Perú es la empresa líder en exportaciones lúcuma y sus derivados, con envíos valorizados en US\$ 66 mil. En segundo y tercer lugar se encuentran Agro Servicios Comerciales y Ecoandino, con exportaciones por US\$ 64 mil y US\$ 46 mil, respectivamente.

Se espera que conforme se vaya difundiendo y "educando" a los mercados internacionales sobre cómo se puede utilizar y consumir la lúcuma, su demanda aumentará cada vez más. Para esto, será necesario un trabajo conjunto entre el sector público y privado.



### 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)

IFHPeruLTD.  
Intergroup

regresar  
página 1



## Salvaguardias: teoría y práctica

En un contexto en que las exportaciones de confecciones, y prácticamente todas las demás también, se han ido en picada como consecuencia de la contracción de la demanda de EE.UU. y la crisis económica mundial, la semana pasada, el INDECOPI envió un informe a la Comisión Multisectorial, compuesta por el MEF, MINCETUR y PRODUCE, en el que recomienda la imposición de salvaguardias generales por un periodo de dieciocho meses al hilado de algodón, insumo básico de los confeccionistas.

Salvaguardia recomendada	
Subpartida	US\$/kg
520512	0.22
520513	0.15
520522	0.25
520523	0.44
520524	0.48
520526	0.55

Fuente: INDECOPI.

A continuación, aprovecharemos la oportunidad para explicar brevemente cómo funciona el mecanismo de salvaguardias, cuál es su diferencia respecto a las otras medidas de protección comercial -antidumping y derechos compensatorios-, y qué criterios técnicos, económicos y legales (OMC) deben ser contemplados para su adecuada aplicación; todo esto con el fin de comprender y evaluar mejor los principales puntos del mencionado informe.

### REFRESCANDO LA MEMORIA

Las salvaguardias son medidas de urgencia que los miembros de la OMC pueden adoptar para protegerse del aumento de las importaciones de un producto que cause o amenace causar daño grave a una industria específica<sup>1</sup>. Son dos las condiciones básicas para su aplicación: i) un aumento de las importaciones y ii) un daño grave o una amenaza de daño grave causado por ese aumento.

En este sentido, las salvaguardias son medidas de un corte más político, cuya aplicación, a diferencia del antidumping y los derechos compensatorios, no es decidida por el INDECOPI, sino por una comisión ministerial porque: i) no se requiere comprobar la existencia de una práctica "desleal", pues su justificación radica en la necesidad transitoria de proteger -limitando el flujo de importaciones- a una industria que necesita "reajustarse" para poder competir a la par con el resto del mundo; y ii) se afecta a otras industrias o a los consumidores, en este caso particular a la de confecciones, al encarecer un insumo básico. Cabe destacar que las salvaguardias se aplican en el régimen de Nación Más Favorecida y, de no comprobar su justificación, deben ser compensadas por el miembro que las impuso (ver OMC y los Semanarios N° 283, 400).

Con los conceptos más claros, pasemos ahora a analizar lo más resaltante del Informe Técnico N° 043-2009/CDF-INDECOPI.

### ALGUNAS CONSIDERACIONES...

Tomando en cuenta los requisitos exigidos por la OMC para la aplicación de salvaguardias, se puede decir que el informe del INDECOPI no es contundente en demostrar la existencia de daño ni la relación causal entre este y el aumento de las importaciones.

Así, un primer punto a considerar es la similitud de los productos en cuestión: mientras el hilado peruano es de mayor calidad -algo reflejado en su precio- y tiene como principal función la elaboración de confecciones para exportar a EE.UU., el importado es de menor calidad, más barato y utilizado, en ese momento, en la producción de prendas de vestir destinadas al mercado venezolano.

Cabe destacar, además, que para aprovechar los beneficios arancelarios del antes ATPDEA y hoy TLC con EE.UU., solo se puede utilizar hilado de dicho país, el Perú u otra nación andina con preferencias. Esto, claramente, marca una enorme diferencia entre las procedencias y usos del hilado. Es más, cuando a principios del 2009 Venezuela dejó de ser una plaza atractiva (ya no pagan), no solo las exportaciones de confecciones hacia este destino cayeron, sino también las importaciones de hilado de algodón en general.

Por otro lado, un factor que sí afectó directamente a la hilandería peruana -y a la economía de todo el mundo!-, pero al que no se le atribuyó importancia en el informe de INDECOPI, fue la recesión en Estados Unidos y la crisis internacional que se desató en septiembre pasado. Estos sucesos no pueden ser ignorados al explicar el deterioro relativo de los indicadores de la industria hilandera (menores ventas, exportaciones y utilidades, disminución del uso de la capacidad instalada, caída del empleo, aumento de inventarios, etc.).

Como hemos señalado en ediciones anteriores (ver Semanarios N° 503, 511 y 520), el Perú no puede bajar sus estándares técnicos de investigación al momento de aplicar medidas de protección comercial. Solo así se puede asegurar diagnósticos correctos y medidas apropiadas que realmente resuelvan los problemas de la industria nacional.

<sup>1</sup>Para calcular el daño se mide el ritmo y cuantía del incremento de las importaciones en términos absolutos y relativos; la parte del mercado interno absorbida por las importaciones en aumento; los cambios en el nivel de ventas, la producción, la productividad, la utilización de la capacidad instalada, las ganancias y pérdidas; y, por último, el empleo en la rama de producción nacional.



almacenes



logística



warrants



depsa files



www.depsa.com.pe

regresar  
página 1



## Los pueblos indígenas y el derecho a consulta

En julio, la Defensoría del Pueblo presentó al Congreso un proyecto de Ley Marco del Derecho a la Consulta de los Pueblos Indígenas (Nº 3370), para aplicar el Convenio Nº 169 de la OIT, sobre pueblos indígenas y tribales. A continuación, le damos una mirada.

### PASO A PASO

Antes que nada recordemos que, según el convenio, el Gobierno deberá *“consultar a los pueblos interesados, mediante procedimientos apropiados y en particular a través de sus instituciones representativas, cada vez que se prevean medidas legislativas o administrativas susceptibles de afectarles directamente”*.

El proyecto establece que, antes de aprobar dichas medidas, se efectúe un proceso de diálogo entre las instituciones representativas de los pueblos indígenas y el Estado. Esas medidas modificarían directamente la vida y cultura de dichos pueblos, ya sea el cambio beneficioso o perjudicial.

Como señala Reflexión Democrática, se explican varias definiciones y principios que contribuyen a aclarar la regulación propuesta y a asegurar que se respeten las normas legales, en un proceso de libre participación, representativo e inclusivo, con información necesaria en el idioma de los pueblos consultados, etc.; pero se podría añadir el principio de celeridad, con el fin de que el proceso demore lo menos posible. De lo contrario, podríamos perder oportunidades de inversión privada o retrasar obras públicas, incluso cuando sean beneficiosas para los propios pueblos indígenas.

El proceso de diálogo estará a cargo de la entidad que vaya a emitir la medida y será supervisado por el organismo técnico del Poder Ejecutivo especializado en materia indígena, ente rector en políticas públicas dirigidas a pueblos indígenas. Este registrará a las instituciones representativas indígenas e identificará a las que deban ser consultadas; registrará a facilitadores e intérpretes, que pueden ser convocados por el ente responsable (previo acuerdo entre las partes); brindará asistencia técnica a los pueblos y resolverá en última instancia administrativa las solicitudes y recursos presentados (p.e. los representantes indígenas pueden solicitar al ente responsable el inicio de una consulta o ser incluidos en una), entre otras funciones. Como vemos, es clave el rol de este organismo (y su buen funcionamiento), pues, para empezar, establecerá los criterios mínimos de representatividad. Asimismo, es positivo que la entidad responsable de la consulta sea la encargada de la medida, ya que tendrá todo el *“know-how”* técnico sobre el tema. No obstante, según Reflexión Democrática, podría complicarse si se trata del Congreso, que no es un ente técnico sino político.

La consulta deberá tener como mínimo etapas de identificación; publicidad, transparencia y acceso a la información; evaluación interna (de los pueblos indígenas con sus representantes); proceso de diálogo y decisión. La entidad responsable deberá enviar un plan de la consulta (con la medida, un programa de actividades, cronograma, presupuesto, etc.) al organismo técnico, proponer una metodología para el diálogo según las costumbres y características étnicas de los pueblos, convocar a sus representantes y brindarles información sobre los motivos e impactos de la medida de modo culturalmente adecuado, para que puedan evaluarla. Asimismo, los pueblos podrán contar con asesores durante el proceso.

Una vez recibida la convocatoria, los representantes tendrán un “tiempo prudencial” para que coordinen con sus representados sobre su participación. Asimismo, tendrán un “tiempo razonable” para la evaluación interna de la medida. El diálogo mismo, indica la iniciativa, se debe realizar en un “tiempo razonable” para la reflexión y formulación de propuestas que permitan llegar a acuerdos. Al respecto, si bien es importante tener tiempo suficiente para evaluar y dialogar de forma adecuada, nuevamente, no perdamos de vista que el proceso, al menos por el lado del Estado, debería efectuarse lo más rápido posible.

### SI NO HAY ACUERDO, NO ES VINCULANTE

Finalmente, si existe acuerdo total, culmina la consulta y la entidad responsable respetará íntegramente los acuerdos a los que se llegue. Si hay acuerdo parcial, la entidad enriquecerá su propuesta con los aportes indígenas. Y, aún cuando no haya consentimiento, la entidad podrá decidir aplicar la medida. Es decir, como señala Reflexión Democrática, si la consulta llega a acuerdos totales, es vinculante, pero si se trata de un consentimiento parcial o no hay acuerdo, no lo es.

En suma, la iniciativa destaca por su nivel de detalle y orden, con lo que restaría lugar a consultas improvisadas y poco efectivas. Asimismo, no supedita decisiones del Estado, que pueden beneficiar a la mayoría, a intereses discordantes de un grupo de la población. Quizás el proceso de consulta parezca costoso para el Estado, pero si este evita posibles conflictos con graves consecuencias como muertos, heridos, pérdida de infraestructura, actividad económica y golpes a la estabilidad e imagen del país, bien vale la pena asumir sus costos. Pero el proyecto debería reconocer la importancia del tiempo para la inversión, que, en sus diversas formas, finalmente es la que impulsa el desarrollo de todos los pueblos. (No podíamos dejar de ser un poquito “políticamente incorrectos”).



**¿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



## Buscándole “tres pies al gato”

En el [Semanario Nº 530](#) explicamos que la chatarra de hierro y acero (residuos sólidos **no peligrosos**) es un insumo indispensable para el desarrollo de la industria siderúrgica peruana, es decir, para la producción y comercialización de acero (barras, perfiles, planchas de acero y otros), pero que, sin embargo, continuaban las dificultades y trabas para su importación con los consiguientes sobrecostos. Cabe recordar que esta industria está compuesta por un pequeño número de empresas serias, perfectamente identificadas y que son importadores frecuentes.

Aunque el MINSA separó los procedimientos de autorización sanitaria de **importación** (que son de su competencia) de residuos sólidos “**peligrosos**” de los “**no peligrosos**”<sup>1</sup>, reduciendo el plazo de 30 a 3 días útiles para estos últimos, mantuvo el **silencio administrativo negativo** y estableció requisitos adicionales para estas empresas ([ver cuadro](#)).

Esta decisión es perjudicial, porque si DIGESA no emite resolución al cumplirse los tres días, la industria tendría que: i) presumir denegada la solicitud y volver a ingresar el expediente realizando un nuevo pago; o ii) impugnar ante el silencio administrativo negativo, asumiendo los costos de asesoría legal y sumar un plazo adicional de 30 días útiles.

Lo peor es que la denegatoria o los plazos que implicarían el reingreso del expediente o la impugnación de la denegatoria podrían, en un extremo, conllevar a la paralización del proceso productivo de la industria por falta de insumos. ¿Eso queremos?

### RESPUESTAS PENDIENTES

DIGESA ha resaltado que se ha reducido el plazo de evaluación de documentos de 30 a 3 días, pero que se mantiene el **silencio negativo** porque “al transformarse, la chatarra genera residuos que sí son peligrosos”. Asimismo, señaló que solicitar una copia del estudio ambiental es simplemente ajustarse a la Ley General de Residuos Sólidos (LGRS) y puso como ejemplo la solicitud de una empresa que cumplía esos requisitos (lo cual es evidente por tratarse de empresas serias como indicamos) y que fue aprobada dentro del nuevo plazo.

Lo que DIGESA ha omitido es que, sobre la base de los nuevos requisitos solicitados ([ver cuadro](#)), las incisivas observaciones que realizó a este expediente (al cual tuvimos acceso) y que tuvieron que ser levantadas **en un día** con el riesgo de ser denegada (¿alguien dijo “represalia”?) no tienen que ver con la importación de chatarra en sí, sino con el **proceso productivo** en el cual se utilizaría, lo cual supone una usurpación de funciones de PRODUCE, que es la **autoridad ambiental competente** para la industria siderúrgica.

Ante esto cabe preguntar: ¿es que DIGESA no confía en la calidad del trabajo de la Dirección de Asuntos Ambientales de Industria de PRODUCE, por lo que tiene que sobrepasar su competencia y fiscalizar el proceso productivo de la industria siderúrgica?

Por otro lado, siguiendo la línea de razonamiento y el ejemplo mencionado por DIGESA, si los nuevos requisitos son solo una adecuación a la LGRS y no deberían complicarle la vida a estas empresas, se debe entender que tampoco mejoran “sustantivamente” la evaluación que hacen de los expedientes. Entonces, ¿para qué les sirve el **silencio administrativo negativo**, como defensa por no hacer su trabajo de manera eficiente? ¿Qué hacían el resto de los 27 días adicionales (!!!) que se tomaban para autorizar la importación?

La solución a todo este problema es simple: la autorización debe ser automática o, en el peor de los casos, debe darse en tres días con **silencio administrativo positivo**.

En temas así, se mide el compromiso del Gobierno con el crecimiento y la lucha contra la pobreza.

<sup>1</sup>En este sentido, cabe destacar que entre los requisitos de importación de residuos que solicita DIGESA se encuentra un “Certificado de Análisis” emitido necesariamente en el país de origen por una empresa certificadora (donde conste el nombre del residuo, cantidad analizada, metodología de análisis y otros datos que correspondan). En el caso particular de la chatarra, las empresas importadoras presentan el Certificado de Análisis Químico y Certificado de No Radioactividad que son emitidos por autoridades competentes del país de origen o empresas certificadoras internacionales y que garantizan que el material es “seguro para ser utilizado de acuerdo con regulaciones y lineamientos internacionales”.

AFFIRANCE\_KLM

Precios de ensueño a Europa

desde \$1,033 o S/. 3,099

Para comprar hasta 29.08.09. Para salir de Lima del 01.09.09 al 31.12.09

T.C. referencial: 3.00. Tarifa ida y vuelta en clase económica. Incluye IGV, sobre cargo de combustible, imp. europeos, DY. Estadía min. 7 días / max. 2 meses. No permite cambios de fecha ni reembolsos. Otras restricciones aplican.



**KLM**  
Royal Dutch airlines  
Journeys of Inspiration

KLM.com.pe

Call Center:  
213-0200
 regresar  
página 1



## Hacia la caza de la integración

Desde este espacio felicitamos que el pasado 1 de agosto hayan entrado en vigencia los acuerdos comerciales firmados con Singapur y Canadá, los cuales representan un gran paso hacia la integración del Perú con los mercados mundiales. Así pues, continuando con la agresiva política comercial de los últimos años es que tenemos en proceso de negociación los acuerdos con Japón, Corea del Sur y la Unión Europea, así como también en proceso de implementación los acuerdos firmados con China y Tailandia. En las últimas semanas, el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR) ha informado que se buscará acercamientos con Rusia, India, Marruecos y Sudáfrica, puesto que los consideran mercados bastante atractivos para negociar tratados de libre comercio en el futuro, lo cual podría darse a partir del 2010. Al respecto de estos últimos daremos un vistazo al intercambio comercial con nuestro país.

### PRÓXIMOS DESTINOS: NUEVA DELHI, MOSCÚ, RABAT Y CIUDAD DEL CABO

La India es considerada como uno de los países con mayor potencial económico: cuenta con un PBI de US\$ 1.2 billones y una población de 1,190 millones de habitantes. Según la OMC, el valor de sus exportaciones de bienes en el año 2008 alcanzó los US\$ 179 mil millones, mientras que sus importaciones registraron un valor de US\$ 292 mil millones. En lo que respecta a nuestras exportaciones, podemos mencionar que estas han tenido un crecimiento promedio anual del 54% en el período 2004-2008, registrando un valor de US\$ 281 millones en el 2008. Entre los principales productos exportados en dicho año tenemos a los minerales de cobre y sus concentrados (US\$ 248.94 millones; +30%) y los minerales de zinc y sus concentrados (US\$ 26.3 millones; +133%). Por su parte, las importaciones desde la India tuvieron un crecimiento promedio anual del 60% en el mismo período, con un valor de US\$ 504 millones en el 2008, de los cuales un 48% correspondió a bienes intermedios para la industria y un 26% a bienes de capital para la construcción. Entre los principales productos importados en el 2008 desde la India tenemos a los tubos del tipo de los utilizados en oleoductos o gaseoductos, soldados (US\$ 126.34 millones; +244%); motocicletas y velocípedos con motor de émbolo alternativo, 50cc<cil<250cc (US\$ 33.93 millones; +95%), entre otros.



Rusia cuenta con una población de 142 millones de habitantes y un PBI per cápita de US\$ 12 mil. Según la OMC, sus exportaciones en el año 2008 alcanzaron un valor de US\$ 472 mil millones, mientras que sus importaciones registraron un valor de US\$ 292 mil millones. En cuanto a las importaciones desde Rusia al Perú podemos mencionar que estas han evidenciado un crecimiento promedio anual del 49% en el período 2004-2008, alcanzando un valor de US\$ 219 millones en el 2008, de los cuales un 58% correspondió a bienes intermedios para la agricultura y un 40% a bienes intermedios para la industria. Entre los principales productos importados desde Rusia el año pasado tenemos al nitrato de amonio para uso agrícola (US\$ 54.96 millones; 116%); nitrato de amonio para uso minero (US\$ 12.38 millones; 158%), entre otros.

Marruecos tiene una población de 31 millones de habitantes y US\$ 3 mil. Según la OMC, sus exportaciones en el año 2008 alcanzaron un valor de US\$ 20 mil millones, mientras que sus importaciones registraron un valor de US\$ 42 mil millones. En lo que respecta a nuestras exportaciones podemos mencionar que han tenido un crecimiento promedio anual del 101% en el período 2004-2008, registrando un valor de US\$ 23 millones en el 2008. Por su parte las importaciones desde Marruecos tuvieron un crecimiento promedio anual del 76% en el mismo período, con un valor de US\$ 35 millones en el 2008, de los cuales el 98% correspondió a bienes intermedios para la agricultura, siendo los fosfatos de calcio naturales, aluminocálcicos naturales y cretas naturales el principal producto importado (US\$ 34.9 millones; +389%). Cabe señalar que la importancia de un acuerdo con Marruecos radica en que sería un "pie de playa" en el mundo árabe y la región norte del África.

un PBI per cápita de



Sudáfrica cuenta con una población de 49 millones de habitantes y un PBI per cápita de US\$ 5,700. Según la OMC, sus exportaciones en el año 2008 alcanzaron un valor de US\$ 81 mil millones, mientras que sus importaciones registraron un valor de US\$ 99 mil millones. En lo que respecta a nuestras exportaciones, podemos mencionar que estas han tenido un crecimiento promedio anual del 139% en el período 2004-2008, registrando un valor de US\$ 40 millones en el 2008. Entre los principales productos exportados en dicho periodo tenemos a los minerales de zinc y sus concentrados (US\$ 15.7 millones); plomo refinado en bruto (US\$ 6.9 millones); las demás preparaciones y conservas de pescado entero o en trozos, excepto picado (US\$ 3.3 millones); las preparaciones y conservas de caballas enteras o en trozos, excepto picadas (US\$ 2 millones), entre otros.



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

SUMMIT

DELFINES

regresar  
página 1